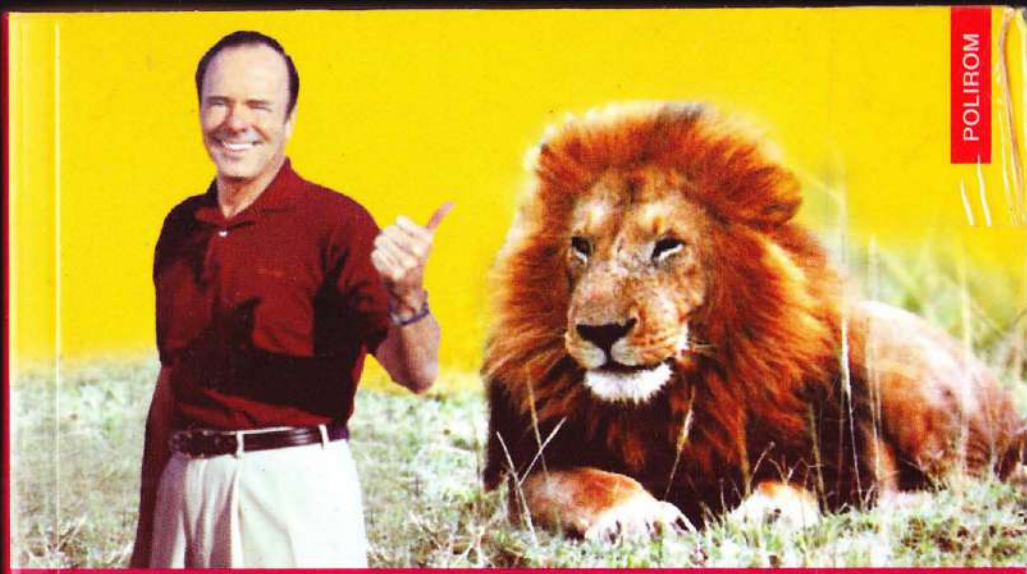


POLIROM

Richard Denny

ÎNCREDE-TE ÎN TINE ÎNSUȚI

Descoperă-ți potențialul pentru succes și fericire

Richard Denny

ÎNCREDE-TE ÎN TINE ÎNSUȚI

Ce este succesul? Cum să-ți pui în valoare ideile? Cum să atingi performanțele pe care le dorești?

Bine structurată și detaliată, cu numeroase exemple despre reușită și despre realizare, cu sfaturi practice utile, cartea prezintă conceptele, principiile și tehnicile care îți permit să-ți descoperi potențialul, să-ți optimizezi atuurile și să acționezi eficient pentru dezvoltarea atît a vieții personale, cît și a celei profesionale.

Drumul tău către succes • Crezi în tine • Cum să devii norocos • Timpul: cea mai bună resursă a ta • Autoadministrarea • Automotivarea • Planificarea personală • Atitudinea de succes • Depășirea obstacolelor • Comunicarea • Succesul în viața personală • Succesul financiar

Editura POLIROM
ISBN 973-681-363-0
9 789736 813634
www.polirom.ro

Richard Denny, prosper om de afaceri, preşedinte al Richard Denny Organization, este autorul a trei cărţi de succes: *Selling to Win*, *Motivate to Win* şi *Speak for Yourself*, publicate de Kogan Page. De mai mult de 25 de ani, Richard Denny îşi face cunoscute în întreaga lume ideile despre cum poţi să te realizezi şi să ai succes în viaţă. Orator extrem de căutat şi motivant, el a ajutat mii de oameni să reuşească în viaţă. Este căsătorit, are cinci fii şi locuieşte în Gloucestershire, Marea Britanie.
De acelaşi autor, la Editura Polirom a apărut: *Cum să comunici ca să cîştigi*, 2003.

www.polirom.ro

Richard Denny, *Succeed for Yourself*, Kogan Page, London, 1997, 2002

© Richard Denny 1997, Kogan Page Limited

© 2003 by Editura POLIROM, pentru prezenta traducere

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33; O.P. 37;
P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

DENNY, RICHARD
Încrede-te în tine însuţi: descoperă-ţi potenţialul pentru succes şi fericire / Richard Denny; trad. de Ioana Alupoaie –
Iaşi: Polirom, 2003
216 p., 20 cm (HEXAGON)
ISBN: 973-681-363-0

I. Alupoaie, Ioana (trad.)

159.923.

Printed in ROMANIA

Richard Denny

ÎNCREDE-TE ÎN TINE ÎNSUŢI

Descoperă-ţi potenţialul pentru succes şi fericire

Traducere de Ioana Alupoaie

POLIROM
2003

Pentru Linda, soţia mea, cel mai bun prieten şi partenerul meu de afaceri.
Bucuriile de a împărţi totul cu tine sînt infinite.

Prefaţă

Cartea de faţă a fost scrisă pentru oricine vrea să aibă succes în viaţă – şi acela trebuie să fii *tu*.

Toate ideile şi gîndurile pe care ţi le voi împărtăşi aici se bazează pe experienţa mea personală şi te asigur că sfaturile practice pe care le dau chiar funcţionează.

Îţi garantez personal că principiile pe care le voi descrie în continuare stau la baza succesului şi a fericirii pe care le-am obţinut eu şi familia mea, precum şi nenumăraţi alţi oameni pe care am avut norocul să-i cunosc.

Acum vreau ca şi *tu* să realizezi acelaşi lucru – pune în aplicare ceea ce vei citi aici şi vei putea astfel să-ţi descoperi potenţialul de a obţine succesul şi fericirea.

Autorul

Mulţumiri

Crearea şi evoluţia oricărei cărţi implică o muncă în echipă. Sînt recunoscător tuturor celor care au participat direct la realizarea cărţii de faţă*.

Îi mulţumesc foarte mult lui Cathy Noon (asistenta mea personală) pentru dăruirea, devotamentul, umorul şi, bineînţeles, pentru talentul său deosebit în ceea ce priveşte tehnoredactarea.

Mulţumiri lui John Dent pentru sfaturile sale în ceea ce priveşte redactarea.

Mulţumiri redactorului cărţii, Anne-Marie McLaren.

Mulţumiri editorului de la Kogan Page, Pauline Goodwin.

Iar membrilor familiei mele le mulţumesc pentru că au pus în practică mesajele, principiile şi filosofiile din cartea de faţă şi pentru că au ales să trăiască o viaţă plină de succes, bogăţie, demnitate, onestitate şi integritate.

---

* Autorul se referă aici, bineînţeles, la editorii ediţiei originale (n.r.).

Introducere

Succesul este unul dintre conceptele cel mai greu de definit: nu toţi oamenii îl înţeleg însă la fel. Dar, indiferent de semnificaţia pe care o are pentru tine, cartea de faţă îţi arată cum să-ţi realizezi cea mai mare dorinţă: de a reuşi, orice ai înţelege tu prin asta.

Din păcate, din cauza setei nestăvilite de senzaţional şi de şocant, viziunea succesului a fost falsificată de mass-media. Cei mai mulţi dintre noi am fost condiţionaţi să credem că succesul este legat exclusiv de bani. A avea milioane de lire şi tot felul de semne distinctive ale aşa-zisului succes – limuzine Rolls-Royce, un avion personal şi insule unde să-ţi petreci vacanţe de vis –, iată ce se crede, de obicei, că reprezintă succesul.

Mai mult, se presupune că succesul se limitează la cei care ajung în top în sportul pe care îl practică sau la indivizii care cîştigă putere în politică, industrie sau comerţ. Părinţii care îşi cresc copiii într-un cămin sigur şi fericit sau managerii care îşi ajută angajaţii să se perfecţioneze şi să obţină cît mai multe satisfacţii nu prea par să fie luaţi în calcul.

Ce este succesul?

Pentru un om succesul ar putea însemna pur şi simplu să aibă ce mînca mîine, pentru altul a avea succes ar putea însemna să-şi găsească un loc de muncă sigur, iar pentru un al treilea, să scape de griji. Oricum, pentru cea mai mare parte dintre noi, succesul înseamnă să ne atingem scopurile, să trăim fericiţi şi să fim respectaţi de către cei din jur. Aşa că depinde de tine ce înţelegi prin succes.

Succesul diferă de la o persoană la alta. Am văzut cu ochii mei adevărul acestui lucru graţie unui trist exemplu:

> Nicholas Darvas, în vîrstă de 60 de ani, a făcut cîndva parte dintr-o pereche de dansatori de succes internaţional. El a acumulat o avere personală de peste un milion de lire sterline. A investit aceşti bani, cu multă iscusinţă, la bursa americană de valori şi a mai cîştigat un milion de lire. Apoi a scris o carte, *How to Make a Million on the Stock Exchange*, şi şi-a mai mărit cu cîteva milioane averea în continuă creştere.
> Cînd l-am cunoscut, era necăsătorit şi locuia alternativ în Hotelul Dorchester din Londra, George al V-lea din Paris şi Waldorf din New York. După mai multe discuţii însă, mi-am dat seama că este un om foarte singur, trist şi posomorît. I-am atras atenţia asupra bunăstării sale financiare şi asupra a ceea ce eu numeam pe atunci succes. El mi-a spus că, în comparaţie cu Bill Gates, fraţii Barclay, sultanul din Brunei şi Ducele de Westminster, el nu este un om de succes. El nu valora decît o nimica toată comparativ cu miliardele de dolari ale celor amintiţi. Acesta ar putea părea mai curînd un exemplu negativ, dar l-am folosit aici deoarece m-a ajutat să înţeleg cum este perceput succesul de către diferiţi oameni.

Cum te poate ajuta această carte?

Lucrarea se desfăşoară într-o ordine logică – cu toate acestea, este concepută astfel încît să poţi căuta şi extrage părţile care te interesează personal.

Nu-mi cer scuze pentru faptul că multe dintre ideile şi conceptele de aici nu reprezintă o noutate. Ele constituie principiul de bază al succesului. În dorinţa de a înţelege cît mai bine ce înseamnă succesul, am învăţat multe citind şi ascultîndu-i pe cei mai înţelepţi şi cu mai mult succes decît mine. Am folosit aceste idei şi concepte şi am avut norocul să predau sistemul *Reuşeşte pentru tine însuţi* şi să-l împărtăşesc unui număr mare de oameni care au reuşit astfel să se îmbogăţească şi să se bucure de succes. Numeroasele povestiri şi analogii din carte sînt

folosite cu scopul de a obţine alte idei, sisteme şi mesaje care pot duce la succes.

Cartea de faţă se adresează tuturor: celor care vor să devină milionari sau miliardari, să fie campioni sportivi, să deţină putere, să fie părinţi extraordinari, persoane respectate şi admirate, precum şi celor care vor să li se îndeplinească dorinţa umană fundamentală – să fie fericiţi.

Pe măsură ce o citeşti, vei vedea că analizez incredibila putere a minţii şi cît este de important să investeşti în propria persoană. Am trecut în revistă organizarea timpului, planificarea personală şi fixarea ţelurilor. Ofer metode de evaluare a punctelor forte şi a slăbiciunilor, metode de construire a autoimaginii şi de sporire a încrederii, pentru a vizualiza succesul.

Fiecare capitol este bine structurat şi conţine, la final, cîteva idei „de reţinut", pentru a consolida tehnicile descrise pe parcursul cărţii. Am pus în practică personal aceste principii şi pot afirma în mod ferm că dau rezultate – restul depinde de tine.

Este absolut sigur însă că succesul este accesibil şi te aşteaptă!

Capitolul 1

Drumul către succes

Succesul, bogăţia şi fericirea garantate : prea frumos ca să fie adevărat ? Totuşi, toţi ne naştem cu aceste speranţe. Ele sînt de necontestat cînd sîntem încă mici, dar, mai tîrziu, după acest început pozitiv, devenim condiţionaţi să fim negativişti şi să nu avem ambiţii prea mari.

Aceste trei cuvinte penetrante – succes, bogăţie şi fericire – au fost respinse, în mod cinic şi sceptic, de foarte mulţi, fiind considerate inaccesibile, irealizabile şi de neatins pentru toţi oamenii, cu excepţia cîtorva aleşi.

Dă-mi voie aşadar să încerc să restabilesc acele aşteptări primare pozitive şi de necontestat şi să te invit într-o călătorie către un succes, o bogăţie şi o fericire şi mai mari. Totuşi, îţi reamintesc că doar cei pregătiţi să urmeze calea corectă în această călătorie primesc garanţii. Nu ai de făcut decît un tur de forţă în această călătorie, şi nu unul de antrenament, ci cît se poate de real.

Imaginează-ţi că, în timp ce conduci maşina, în toiul verii, ieşi la un moment dat de pe autostradă, luînd-o pe o şosea şi apoi cotind pe un drum de ţară, pentru a ajunge, în cele din urmă, într-un loc uitat de lume, cu un peisaj superb, înaintînd pe un drumeag îngust, cînd, deodată, nu mai ai încotro merge, căci ai ajuns într-o fundătură. În timp ce întorci maşina, te hotărăşti însă să opreşti, să admiri frumuseţea naturii şi să faci un picnic. Aproape de capătul drumului dai peste o casă părăsită. Este cît se poate de firesc să cercetezi şi să te asiguri că este, într-adevăr, părăsită. Dacă ar fi să te iei după bălăriile crescute peste tot, e clar că este părăsită de mulţi ani.

Uitîndu-te înăuntru prin una dintre ferestre, observi că uşa din spate este întredeschisă, astfel că tentaţia de a intra şi de a arunca o privire este foarte mare. În şemineu şi-au făcut cuibul păsări, peste tot sînt pînze de păianjen şi praf. Tot felul de ustensile de bucătărie sînt împrăştiate pe cele cîteva mobile existente.

La etaj observi un chepeng ce duce spre pod şi, uitîndu-te mai bine, vezi într-un colţ ceva ce seamănă cu un cufăr de pe vreo corabie veche, cu armături metalice şi cu un lacăt mare, pe care îl descui ca să vezi ce este înăuntru.

La prima vedere, cufărul este gol, dar apoi observi că pe fundul său se află un pergament. Îl iei în mînă cu multă grijă, îl duci la lumină şi descoperi că bucata de pergament este o hartă ce indică locul în care sînt ascunse o grămadă de comori. Harta arată coordonatele exacte ale locului unde se află comorile şi explică cît de adînc trebuie să sapi ca să dai de ele.

Acum, dacă tu chiar crezi că asta este descoperirea vieţii tale, cum vei proceda ? Eu aş sugera să treci peste starea de emoţie iniţială şi să te apuci de pregătirile necesare. Trebuie să faci rost de unelte şi de instrumente de măsurat şi, înainte de a porni în călătorie, trebuie să pui la punct toate detaliile.

O dată ce porneşti la drum, nu trebuie să schimbi ruta, să mergi pe scurtături sau să schimbi o măsurătoare pentru că te gîndeşti că ştii tu mai bine cum e – trebuie să urmezi întocmai instrucţiunile. Fiecare măsurătoare va fi verificată. Dacă instrucţiunile îţi indică să sapi doi metri, nu te vei opri după un metru şi jumătate.

Am făcut această analogie cu un scop cît se poate de important căci, o dată ce începi această incredibilă călătorie, trebuie să-i urmezi cursul ; să nu te abaţi din drum, să nu o iei pe scurtătură şi să nu renunţi să sapi cînd ai ajuns la un metru şi jumătate, dacă comoara este la doi metri adîncime. Diferenţa faţă de exemplul pe care l-am dat constă nu numai în faptul că ţii în mînă o hartă a comorii ce te va conduce către propria ta mină de aur a succesului, bogăţiei şi fericirii, ci că poţi să împarţi comoara şi cu alţii, deoarece este inepuizabilă, singurele limite fiind cele impuse de tine însuţi şi de ceilalţi „mineri" ce sapă alături de tine.

În povestea de mai sus m-am referit la comori îngropate, dar, desigur, îţi poţi inventa propria comoară – orice vrei tu să fie. O dată ce te-ai

hotărît să o faci, vei avea nevoie de echipament adecvat, pe care-l vei „găsi" în capitolul următor. Indiferent ce faci, nu te eschiva, după cum spune şi vorba: „Un muncitor prost dă întotdeauna vina pe unelte". Am auzit oameni spunînd: „Sînt prea bătrîn", pe alţii, „Sînt prea tînăr", „Nu am urmat şcoala care trebuia", „Nu am făcut o facultate" sau chiar „Nu m-am născut într-o zodie norocoasă". Acestea sînt doar cîteva dintre miile de scuze menite să justifice nereuşita.

Îţi promit că această carte te va ajuta să cunoşti succesul pe care-l doreşti, atît timp cît nu uiţi că nu are nici un rost să ai succes, dacă nu eşti fericit.

Dacă vrei să foloseşti aceste principii pentru a obţine o securitate financiară sau să ajungi să ai proverbialul „miliard", urmează paşii pe care îi descriu aici. Cele mai multe principii nu sînt noi, dar ştiu că funcţionează, pentru că în cazul meu, ca şi al multor altora, au dat rezultate.

Nu le desconsidera, nu le subestima şi nu le trata cu cinism. Trăim cu toţii într-o lume îmbibată de negativism, lucru care se poate observa în programele de ştiri, în mass-media şi, desigur, la alţi oameni. Sîntem astfel constrînşi să devenim mai cinici şi mai sceptici faţă de numeroasele oportunităţi şi posibilităţi din această lume surprinzătoare în care trăim şi muncim.

Ce este fericirea?

Să încercăm aşadar să aflăm ce îi determină pe oameni să fie fericiţi.

În principiu, fericirea se obţine în trei feluri: în primul rînd, dacă avem ceva pe care să-l aşteptăm cu nerăbdare; în al doilea rînd, dacă împărţim cu alţii; şi, în al treilea rînd, dacă facem pe altcineva fericit.

A aştepta ceva cu nerăbdare

Mai întîi, gîndeşte-te la ceva ce aştepţi cu nerăbdare. Ai trăit vreodată sentimentul pe care îl ai atunci cînd cumperi o maşină nouă? Poate fi nou-nouţă sau una la mîna a doua. Dar maşina ta trebuie să fie livrată în trei zile şi eşti emoţionat. Au mai rămas două zile, emoţiile cresc, se

apropie momentul. Cu o zi înainte, şi poate chiar cu o noapte înainte, starea de agitaţie creşte şi mai mult. Îţi vine greu şi să dormi.

Maşina cea nouă soseşte. Prima zi, desigur, simţi numai plăcere, bucurie şi fericire – te joci cu accesoriile şi cu echipamentul, iar singura ta grijă este ca maşina să nu se murdărească. De fiecare dată cînd parchezi şi pleci de lîngă ea, te uiţi în urmă să fii sigur că nu s-a mişcat din loc! După două săptămîni, ce mai simţi însă în legătură cu maşina? Da, atitudinea ta s-a schimbat: maşina nu mai este acum decît o maşină. Plăcerea este dată rar de posedarea unui lucru, ea vine mai degrabă din aşteptarea plină de nerăbdare a obiectului dorit. Acest lucru este valabil în orice situaţie, de la vacanţe la un program TV, la întîlnirea cu o persoană iubită sau la obţinerea unei promovări.

Vedem tot timpul pe micile ecrane ororile provocate de conflictele şi de pierderile umane. Sigur, cea mai urîtă imagine dintre toate este chipul unui om lipsit de speranţă. Cei care citesc această carte nu au însă *nici o scuză* să nu spere.

A împărtăşi

Să vorbim în continuare despre cel de-al doilea lucru care stă la baza fericirii: cum să împarţi. Imaginează-ţi că ieşi în oraş să iei masa la un restaurant; poate că o să comanzi o supă de crevete, crevete mari, suculente, din Mediterana, cu un savuros sos Marie Rose. Felul al doilea ar putea fi o friptură cu sos chateaubriand, preparată exact pe gustul tău, cu cîteva legume proaspete drept garnitură. Desertul, o delicioasă prăjitură cu frişcă. Iar întreaga masă este stropită cu un vin roşu de Burgundia. Ce festin! Totuşi, nu e prea amuzant să stai la masă şi să mănînci toate astea de unul singur. În mod sigur, nu ai fi prea fericit; ai vedea că mîncarea nu mai e parcă la fel de bună dacă nu o împarţi cu o altă persoană, care să fie cu tine la masă.

Aşadar împărţind cu alţii, chiar devii fericit. Mulţi dintre noi sîntem suficient de norocoşi şi avem cu cine să ne împărţim viaţa, în timp ce alţii se află într-un punct în care, în urma unui divorţ sau prin pierderea partenerului de viaţă, sînt din nou pe cont propriu. Înseamnă oare aceasta că viitorul este unul nefericit? Nu, desigur că nu. Majoritatea oamenilor au prietenii frumoase şi o familie minunată, cu care îşi pot petrece timpul şi cărora le pot împărtăşi bucuriile şi fericirea. Mulţi oameni au

parte de fericire dacă îşi împart viaţa cu un animal de companie. Acesta le dă un motiv pentru a trăi, pentru a se da jos din pat dimineaţa şi, desigur, reprezintă o companie minunată pentru cei singuri.

Dă-mi voie să îţi amintesc de o zicală pe care o vei mai întîlni pe parcursul acestei cărţi... O bucurie împărtăşită este o bucurie de două ori mai mare, o grijă împărtăşită este o grijă de două ori mai mică.

A face pe altcineva fericit

A treia condiţie este să faci pe altcineva fericit. Este aproape imposibil să nu fii tu însuţi fericit atunci cînd faci pe altcineva fericit. Nu se poate să nu ai succes dacă ajuţi pe altcineva să reuşească în viaţă. Există numeroşi oameni de afaceri care au dovedit, cu sau fără voia lor, că, ajutîndu-i pe alţii să reuşească din punct de vedere financiar, au devenit ei înşişi mai bogaţi.

Cînd eşti copil, abia aştepţi aniversările şi Crăciunul, evident, pentru că acestea sînt prilejuri de a avea parte de surprize şi de a primi cadouri. Pe măsură ce te maturizezi, emoţia şi plăcerea pe care le simţi cu aceste ocazii încep să se nască din faptul că acum tu eşti cel care face altora surprize şi cadouri. Cîteodată, cînd mergi pe stradă, încearcă să zîmbeşti – este amuzant cum oamenii îţi întorc zîmbetul. Încearcă astfel să-ţi dai seama ce sentiment îţi provoacă asta. Ca părinte sau ca director, este minunat să dai cuiva o veste bună – poţi simţi o plăcere atît de mare făcînd un lucru atît de simplu.

Chiar îţi pasă ? Am văzut cu toţii reclamele companiilor de telefonie, care ridică în slăvi virtuţile simplului fapt de a telefona unui prieten sau unui membru de-al familiei ori pe cele ale serviciilor poştale, care ne încurajează să scriem o scrisoare. Atîtea insistenţe să faci pe cineva fericit, dar şi să foloseşti serviciile lor ! Ei chiar au însă dreptate atunci cînd spun că eşti răsplătit pe deplin dacă faci cuiva o bucurie.

Nu trece cu vederea aceste idei

Celor cinici le dau un avertisment : dacă treceţi cu vederea aceste trei principii, o faceţi pe riscul vostru. S-ar putea ca prima reacţie să fie punerea la îndoială a acestor idei, dar ar trebui să vă daţi seama că

înţelegerea deplină a sensului fericirii este unul dintre principalele lucruri asupra cărora ar trebui să vă îndreptaţi atenţia. Cel mai trist este că nimeni nu te învaţă la şcoală acest lucru şi încă şi mai îngrijorător că, în majoritatea cazurilor, părinţii nu le transmit copiilor lor această înţelepciune. Nu trebuie deci să surprindă pe nimeni faptul că atît de mulţi oameni aflaţi în căutarea succesului se îndreaptă într-o direcţie total greşită.

A privi în direcţia bună

În 1994, guvernul Marii Britanii a instituit pentru prima dată o Loterie Naţională. Publicitatea zgomotoasă, reclama şi promovarea au avut un succes de piaţă fără precedent. În seara în care s-au extras numerele de la loterie, nu mai puţin de 25 de milioane de oameni au urmărit programul respectiv.

Programul a pus un mare accent pe banii pe care eventualul cîştigător urma să-i primească. Iar această promovare excesivă s-a transformat în euforie atunci cînd între cîştigarea milioanelor de lire sterline şi succes s-a pus semnul de egalitate. S-a insistat tot timpul pe fericirea pe care aveau s-o dobîndească respectivii cîştigători datorită milioanelor de lire şi datorită tuturor lucrurilor pe care puteau să şi le cumpere cu ele. Totuşi, pe măsura difuzării programului, eu mă întristam tot mai mult – nu numai gîndindu-mă la cîştigător, ci şi la miile de creduli care aveau să fie influenţaţi de mesajul transmis.

Această avere imensă nu urma să fie cîştigată prin muncă, efort, gîndire, talent sau îndemînare, ci printr-o loterie – un joc de noroc –, care nu diferă cu nimic de cîştigarea unui pariu la cursele de cai, de un premiu obţinut prin tragere la sorţi, de pronosticurile sportive, de banii cîştigaţi din pariurile făcute pe luptele de cîini, la jocuri de cărţi, la jocuri mecanice sau de orice alte cîştiguri bazate pe noroc. S-a demonstrat de atîtea ori că majoritatea celor care cîştigă astfel de sume imense de bani nu ajung să fie fericiţi. În primele săptămîni, luni sau chiar ani, ei stau şi se gîndesc cît să cheltuie şi ce să facă cu banii ; apoi încep să se simtă din ce în ce mai stresaţi. Se poate întîmpla ca familia să le fie asaltată de cereri şi rugăminţi din partea a tot soiul de oameni, iar rechinii dau tîrcoale, încercînd, prin diferite tertipuri, să-i ia banii respectivului cîştigător.

Mai există şi pericolul ca aceşti oameni să-şi piardă prietenii vechi pentru simplul motiv că acum respectivii prieteni se simt prost faţă de ei, crezînd, în mod greşit, că trebuie să se ia la întrecere, că acum există o competiţie între ei. Poate că vechiul lor prieten are acum o maşină nouă, o barcă nouă sau orice altceva, dar este acelaşi om. Chiar membrii aceleiaşi familii pot deveni invidioşi sau rivali.

Cînd spun toate astea, vorbesc cu toată sinceritatea şi din proprie experienţă – nu pentru că aş fi cîştigat la loterie sau pentru că mi-ar fi picat din cer vreo moştenire neaşteptată. Însă, pe la 30 de ani, am cîştigat foarte mulţi bani cu sudoarea frunţii, muncind din greu, şi am trăit un şoc văzînd cum se nasc anumite invidii în familia mea. Am mai aflat şi că unii dintre vechii mei prieteni se simţeau prost. În nici un caz nu mi-am permis să mă dau mare. Cu toate acestea, ni se întîmplă tuturor celor care cîştigăm bani – şi mai ales la vîrsta la care eram eu – să ne cumpărăm tot felul de lucruri scumpe şi inutile, cum ar fi un Rolls-Royce, şi să ducem stilul de viaţă conform cu acestea. Totuşi, a fost o experienţă importantă pentru mine, din care am avut numai de învăţat.

Fericirea – rezultat al propriilor tale eforturi

Cînd banii sînt cîştigaţi prin propriile eforturi – orice formă ar lua ele –, atunci poţi ajunge să ai parte de fericire şi de satisfacţii. În majoritatea cazurilor în care banii sînt cîştigaţi prin sudoarea frunţii, ei nu vin toţi dintr-o dată – ca în celebrul scenariu cu îmbogăţirea-peste-noapte. Banii se adună treptat, lucru ce îi oferă persoanei respective şansa de a învăţa cum să-i administreze. Nu sînt contra loteriilor, dar cred că oamenii trebuie să înţeleagă mai bine implicaţiile unor astfel de cîştiguri bazate pe noroc. Pentru foarte multe persoane, cel mai mare cîştig pe care li-l oferă loteria sau emisiunea TV de un răsunător succes în toată lumea *Vrei să fii miliardar ?* este faptul că ele le pot face să spere sau să aştepte cu nerăbdare ceva. Acesta este uneori singurul lucru ce îi face pe majoritatea oamenilor – în lipsa căruia ar duce o existenţă banală – să vadă o luminiţă la capătul tunelului.

Puterea speranţei

Prin contrast, de mulţi ani, pe micul ecran sînt prezentate tot felul de conflicte umane din toată lumea. Vedem numeroase imagini ce depăşesc orice închipuire despre măceluri umane şi crime incredibil de odioase. Însă daţi-mi voie să afirm că cea mai disperată imagine nu este un trup înfometat, ci un chip pe care nu se mai citeşte nici o urmă de speranţă. Trebuie să ne păstrăm mereu speranţa, deoarece altfel nu putem supravieţui.

O astfel de speranţă şi de hotărîre poate fi observată în cadrul unui maraton. Probabil că Londra găzduieşte cea mai mare competiţie de acest fel, la care iau parte circa 30.000 de oameni, printre care se numără, bineînţeles, şi cei în scaune cu rotile, fără picioare sau paralizaţi.

Priveşte-le cu atenţie chipurile în timp ce se forţează să se îndrepte, în scaunele cu rotile, către linia de sosire: vei observa intensitatea privirilor, hotărîrea şi speranţa din sufletul lor. Unii sînt hotărîţi să ocupe un loc pe podium, în timp ce alţii nu vor decît să termine cursa.

Să vă dau încă un exemplu de speranţă. Cu cîtva timp în urmă, eram la cumpărături împreună cu soţia mea, cînd am auzit, din întîmplare, următoarea discuţie (între o clientă şi un vînzător):

„Diseară are loc extragerea la loterie, ţi-ai cumpărat bilet?", a întrebat vînzătorul. „Da, mi-am cumpărat, şi am de gînd să cîştig", a răspuns clienta, cu o expresie de incitare pe chip. „Dacă vom cîştiga, ne vom redecora holul şi o să înlocuim toate covoarele astea vai de capul lor pe care le avem acum." Vînzătorul, acum cuprins de entuziasm, răspunde: „Eu, dacă o să cîştig, în mod sigur n-o să mai lucrez aici, îmi iau imediat tălpăşiţa".

Ei bine, întreaga discuţie este, de fapt, cît se poate de tristă – ca şi cum singura modalitate prin care femeia aceea îşi putea cumpăra un covor nou era să cîştige la loterie. Şi ce viaţă avea săracul vînzător – să meargă la serviciu în fiecare zi, să facă ceva ce nu îi plăcea deloc, singura lui şansă de scăpare fiind un cîştig la loterie.

Investeşte-ţi banii în propriul succes

Pînă acum am prezentat doar partea rea a lucrurilor. Partea bună este că, în seara marii extrageri, există ceva ce oamenii aşteaptă cu nerăbdare, iar asta le oferă cîteva ore de speranţă.

În cartea de faţă, speranţa nu se bazează pe un succes de genul „cum să te îmbogăţeşti peste noapte", ci pe realităţi pe care poţi să le realizezi tu însuţi.

Şansele ca tu să-ţi atingi propriul succes sînt mai mari decît cele pe care ţi le oferă un joc de noroc ; pentru că şansele tale sînt egale. Şansa de a cîştiga la loterie este de aproximativ 1 la 16.000.000, iar la cursele de cai – circa 1 la 20 ; însă şansele tale de a reuşi în viaţă sînt egale cu ale tuturor celorlalţi oameni. Poţi avea succes sau nu, alegerea îţi aparţine numai ţie.

Ajută-i pe alţii şi ajută-te pe tine însuţi

Una dintre realităţile pe cît de uimitoare, pe atît de fascinante, caracteristice oamenilor de succes, este faptul că, de cele mai multe ori, ei nu ajung să obţină succesul dorit fără ajutorul altor semeni, fără susţinerea, încurajarea, entuziasmul, sfatul şi contribuţia acestora. La fel de adevărat este şi faptul că secretul realizării scopului pe care ţi l-ai propus este ca, mai întîi de toate, să-i ajuţi pe alţii să-şi atingă scopurile. După ce ai făcut asta, poţi fi absolut sigur – sută la sută – că este imposibil să nu obţii ceea ce ţi-ai propus.

În cartea mea *Motivate to Win*, vorbeam despre calităţile necesare unui om pentru a fi un bun manager. Un astfel de om se mîndreşte cu persoanele care au stat un timp sub aripa lui protectoare şi mai apoi şi-au urmat propriul drum, şi-au găsit o altă slujbă, şi-au făcut o carieră, şi-au descoperit vocaţia şi au avut parte de succes.

Un bun manager înţelege că rolul lui constă în a-i ajuta pe alţii să progreseze. Eu, personal, mărturisesc că-mi face plăcere şi că sînt mîndru atunci cînd alţii îmi povestesc despre succesele şi realizările pe care le-au obţinut, datorate, într-o oarecare măsură, şi unui ajutor din partea mea, la un moment dat.

Pentru a reuşi cu adevărat (să ajungi să-ţi cîştigi independenţa financiară, o anumită siguranţă, să obţii succes în carieră sau un rezultat remarcabil în sportul pe care îl practici), trebuie să fii sigur că scopurile pe care vrei să le îndeplineşti te vor face fericit, altfel nu are nici un rost să te zbaţi. Pe tot parcursul acestei cărţi, atunci cînd fac referire la succes, mă gîndesc implicit şi la fericire, deoarece succesul nu este succes dacă nu implică şi fericire.

Dacă pui în practică teoriile şi principiile descrise în cartea de faţă, poţi deveni (sînt absolut sigur de asta) un adevărat cîştigător – un om plin de succes, bogat, iubit şi respectat. Bineînţeles că poţi !

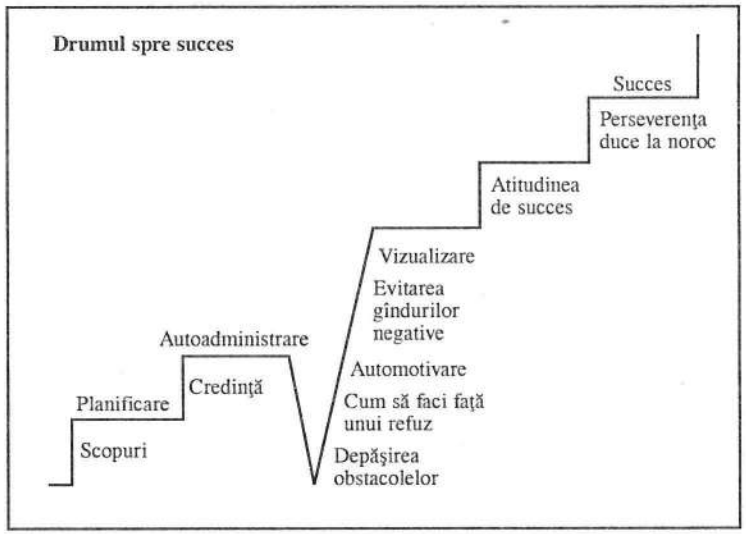


Figura 1. *Drumul spre succes*

De reţinut

- Defineşte ce înseamnă succesul pentru *tine* ;
- Fă distincţia între succes şi bani ;
- Încrede-te în tine însuţi ;
- Nu conta pe cîştigul bazat pe noroc – investeşte în tine însuţi ;
- Priveşte în direcţia bună pentru a obţine succesul ;

- ☞ Fericirea este rezultatul propriilor tale eforturi ;
- ☞ Încrede-te în puterea speranţei ;
- ☞ Gîndeşte-te la oamenii pe care îi poţi ajuta să reuşească.

Cuvinte înţelepte

Avem patruzeci de milioane de motive pentru a nu reuşi, însă nu avem nici o scuză.

Rudyard Kipling

Capitolul 2

Bunul tău cel mai de preţ

Dă-mi voie să te întreb ceva : ce lucru consideri tu că este bunul tău cel mai de preţ ? Este oare vorba despre casa, maşina ta, economiile tale sau poate fondul de pensie ? Bineînţeles că nici unul dintre acestea nu este cu adevărat valoros.

Bunul tău cel mai valoros

Bunul tău cel mai de preţ eşti chiar *tu* : mintea ta. Toată lumea vrea ca proprietăţile şi bunurile sale de valoare să fie în siguranţă. Capitolul de faţă trece în revistă felul în care poţi să-ţi evaluezi şi să-ţi protejezi bunul cel mai de preţ.

Părinţii m-au crescut în credinţa că siguranţa se cîştigă prin obţinerea unei slujbe bune într-o firmă mare. În primele trei sferturi ale secolului XX, acest lucru a fost cît se poate de adevărat. Însă, în ziua de azi, lucrurile s-au schimbat. Acum nu prea mai poţi lucra toată viaţa în unul şi acelaşi loc, iar mulţi oameni îşi dau seama că nu se mai pot baza pe actuala sau pe viitoarea lor slujbă ca pe un lucru care le-ar da o siguranţă pe termen lung.

Dacă vom accepta faptul că siguranţa nu se mai poate obţine printr-o „slujbă pe viaţă", ne vom putea concentra să ne protejăm în mod eficient ceea ce avem mai de preţ – pe noi înşine. Astfel, vieţile noastre vor deveni, fără îndoială, mai sigure şi mai plăcute. Bunul-simţ ne spune că, dacă vom folosi ce avem mai de valoare la capacitate maximă, efectul asupra vieţilor noastre va fi covîrşitor.

Pregăteşte-te pentru o călătorie

Imaginează-ţi cum e să-ţi cumperi o maşină nouă. Înainte de a porni în prima călătorie cu ea, e logic să ştim cu ce plecăm la drum. Ne familiarizăm cu toate comenzile, ne verificăm indicatoarele şi claxonul. Testăm frînele, potrivim scaunul şi – foarte important – verificăm uleiul, presiunea cauciucurilor şi dacă este benzină în rezervor. Acum, imaginează-ţi că maşina asta este micul Mercedes Smart – ai putea să conduci o astfel de maşină pe ruta Londra-Moscova? Bineînţeles că ai putea; însă pregătirile de drum ar fi cu totul altele decît dacă ai avea de mers de la Londra la Watford.

Foloseşte această analogie atunci cînd te vei îmbarca pentru următoarea călătorie din viaţa ta şi începe prin a-ţi face inventarul, ca să ştii exact de ce dispui.

Fă o trecere în revistă a activelor şi pasivelor tale

O dată pe an, contabilii fiecărei societăţi pe acţiuni cu răspundere limitată trebuie să întocmească nişte rapoarte, în cadrul cărora activele şi pasivele să fie clar enumerate. În acelaşi mod, şi tu trebuie să-ţi faci propria trecere în revistă, la un nivel personal.

Mai întîi de toate, întocmeşte pe hîrtie un raport cu activele şi pasivele tale materiale. În jumătatea din stînga a foii, fă o listă cu activele tale. Aici vei include casa, maşina, proprietăţile, investiţiile, acţiunile etc. În cealaltă jumătate, enumeră pasivele: o depăşire a contului din bancă, facturile neplătite sau poate nişte rate de achitat. Foloseşte modelele de mai jos ca să-ţi faci propria listă de active/pasive.

Valori materiale	
Active	**Pasive**
• casa (valoarea x£); • obiectele din casă (valoarea x£); • TV şi aparatură audio-video; • computer; • obligaţii cu premii prin tragere la sorţi, acţiuni etc.; • investiţii în valori imobiliare; • asigurare pe viaţă; • pensie.	• ipotecă (x£ pe lună); • rată la maşină (x£ pe lună); • alte rate (x£ pe lună); • depăşire a contului (x£).

Valorile mele materiale	
Active	**Pasive**

Acum repetă exerciţiul întocmind o listă cu activele şi pasivele tale personale. În jumătatea stîngă, notează-ţi punctele forte şi calităţile, aptitudinile şi realizările, experienţa, starea de sănătate şi forma fizică, părerea pe care crezi că o au despre tine prietenii, familia şi ceilalţi oameni cu care intri în contact de obicei etc. În cealaltă jumătate, fă o listă cu pasivele tale. Acestea ar putea fi anumite puncte slabe, ca de exemplu, teama de a fi refuzat, tendinţa de a te complăcea într-o situaţie sau de a amîna lucrurile de azi pe mîine, lipsa de disciplină. Foloseşte exemplul de mai jos pentru a-ţi crea propria listă de active/pasive.

Valori personale	
Active	**Pasive**
Puncte forte/Calităţi Spirit de echipă, relaţii bune cu superiorii şi cu subordonaţii etc.	*Puncte slabe* Uneori, lipsă de încredere în mine. Nu sînt destul de insistent.
Aptitudini/Realizări/Calificări Diplomă, calificare la locul de muncă, experienţă în Management etc.	Slabă organizare a timpului.
Starea de sănătate/Forma fizică Formă fizică destul de bună, mă simt rău destul de rar.	Fumător, kilograme în plus.
Prietenii/Familia Legături de familie foarte strînse. Necăsătorit? Căsătorit? Divorţat?	 Necăsătorit? Căsătorit? Divorţat?

Valorile mele personale	
Active	**Pasive**

Vei vedea cît de importante sînt aceste două exerciţii atunci cînd vom ajunge la capitolul 4, „Cum să devii norocos". Precum majoritatea oamenilor, s-ar putea ca şi tu să îţi subestimezi bunul cel mai de preţ: propria minte. Este aproape imposibil să îi măsori valoarea în bani –

tribunalele încearcă de ani întregi să facă asta, în anumite cazuri ce ţin de asigurări şi de cereri de despăgubiri. Am citit odată despre o persoană căreia, în urma unui accident, i-a fost grav afectat creierul pentru tot restul vieţii. Corpul său continua să funcţioneze, însă femeia nu mai putea să comunice şi să-şi împărtăşească sentimentele. Putea fi clasificată drept un caz de moarte a creierului. Persoana respectivă a primit o despăgubire de 4 milioane de lire sterline.

Tu ţi-ai vinde creierul pentru 4 milioane, 10 milioane sau 100 de milioane de lire sterline? Bineînţeles că nu, însă cei mai mulţi dintre noi subestimează valoarea celui mai important instrument cu care ne naştem. Averea ta, siguranţa, fericirea şi succesul tău vor depinde foarte mult de felul în care *tu* îţi vei folosi ceea ce *ai deja*.

În căutarea succesului

Acum 30 de ani, am auzit o întîmplare care a avut un impact foarte mare asupra gîndirii mele şi pe care o voi povesti în continuare. Pe vremea goanei după diamante din Africa de Sud, un fermier a auzit că puteai deveni putred de bogat dacă reuşeai să găseşti diamante, aşa că, în scurt timp, şi-a vîndut ferma şi a plecat în căutarea lor. După ani de căutări zadarnice, a fost cuprins de dezamăgire şi de disperare. Ca într-o zi, în culmea disperării, să se arunce de pe un pod şi să se înece. Cam tot pe atunci, s-a întîmplat ca persoana căreia îi vînduse ferma, plimbîndu-se pe lîngă albia secată a unui rîu, să găsească o piatră neobişnuită ca formă şi mărime. A luat piatra şi a dus-o la un specialist, ca să afle astfel că era vorba de un diamant foarte valoros. Nu la mult timp după aceea, s-a descoperit că ferma era plină de pietre asemănătoare, iar pînă la urmă s-a dovedit a fi una dintre cele mai bogate mine de diamante din lume. Din această întîmplare se pot trage două învăţăminte importante. Ar fi fost bine dacă acel fermier care deţinuse respectivul teren la început ar fi făcut cei doi paşi necesari pentru a ajunge bogat cum visase: mai întîi, să afle cum arată un diamant în stare naturală, iar în al doilea rînd, să-şi coboare privirile asupra a ceea ce avea deja.

Cum să te pregăteşti pentru o nouă provocare

Majoritatea oamenilor nu se pregătesc dinainte pentru noi provocări şi ocazii de a ajunge bogaţi şi fericiţi. Cei care reuşesc să ajungă însă se schimbă şi evoluează fără încetare, fiind antrenaţi şi pregătiţi, căutînd mereu idei noi. Faptul că tu citeşti această carte demonstrează că te numeri printre cei care doresc să progreseze.

Fă o evaluare a lucrurilor pe care le ai deja

Cel de-al doilea mesaj al întîmplării de mai sus este următorul: fă mai mult folosind ceea ce ai deja. Iarba nu este întotdeauna mai verde de partea cealaltă a gardului; răspunsul nu se află întotdeauna în altă parte.

Cum să reduci numărul de pasive

Mai citeşte o dată lista cu activele personale. Elementele pe care le-ai pus pe listă nu trebuie să rămînă acolo la nesfîrşit; nu depinde decît de tine, pentru că tu ai cel mai incredibil atu – creierul – cu ajutorul căruia poţi face orice, dacă îl pui cu adevărat la treabă.

Creierul tău este mai puternic decît orice computer pe care îl vor crea vreodată oamenii. Poţi să-ţi imaginezi un computer construit de unii dintre cei mai inteligenţi oameni din lume şi care să fie atît de cuprinzător şi de mare încît să nu încapă decît în National Exhibition Centre din Birmingham? Un asemenea computer ar costa miliarde de lire sterline, cu toate acestea, creierul tău tot va fi în stare să facă lucruri pe care computerul respectiv nu va fi niciodată capabil să le realizeze. Cele mai mari progrese din viitor nu vor fi în domeniul tehnologiei, al procesării de date, al modului de a călători sau de a comunica, ci vor porni de la folosirea unei părţi mai mari a creierului omenesc.

Telepatia

Oamenii de ştiinţă sînt deja interesaţi de posibilităţile pe care le-ar oferi telepatia. Poate că, în viitor, acest mod de comunicare va deveni o realitate. Sună puţin exagerat, dar, acum mai puţin de 50 de ani, ideea de a face o fotografie în Marea Britanie şi de a o reproduce identic, peste două minute, în Australia părea la fel de incredibilă. Ce ar fi spus oamenii, cu numai două generaţii în urmă, dacă am fi afirmat că putem vorbi la telefon cu oameni de la celălalt capăt al lumii, fără să folosim cabluri care să ne conecteze? Deja există computere pentru oameni cu handicap, ce pot fi operate prin comandă vocală, prin mişcări ale ochilor şi ale gîndurilor celor care le folosesc.

Călăria este una dintre pasiunile mele şi nu încetez să mă minunez în faţa empatiei care există între călăreţ şi cal. Orice călăreţ priceput şi cu experienţă ştie şi acceptă această formă de comunicare, ca şi mulţi alţi oameni care au animale de companie.

Fîntînarii

Poţi să explici cum ghicesc fîntînarii unde este apă? Mulţi oameni pot găsi apă sau ţevi îngropate la cîţiva metri sub pămînt, doar păşind prin acel loc şi ţinînd în mînă o nuia de alun sau două bucăţi de metal (chiar şi nişte umeraşe din sîrmă, care au fost îndreptate); ei susţin că toţi avem din naştere această capacitate.

În tinereţe, într-una din nesfîrşitele mele căutări ale unei formule magice prin care să devin bogat peste noapte, am întîlnit un om pe nume Robert Leftwich. Am devenit prieteni de familie şi, o dată, doar ca amuzament, ne-a făcut o demonstraţie a uimitoarelor sale puteri. Nu numai că putea găsi apă, dar găsea şi obiecte ascunse. Putea să descopere minerale sau petrol. Dacă îngropam undeva un inel de argint, era în stare să îl găsească. Putea chiar să găsească şi oameni care erau daţi dispăruţi, folosind un fir de bumbac cu un inel la capăt, pe care îl ţinea atîrnat deasupra unei hărţi.

Ei bine, după cum bănuieşti, eu m-am gîndit că, folosind aceste puteri, puteam să ne îmbogăţim rapid, aşa că am făcut împreună o firmă şi i-am dat numele *Leftwich and Denny*. Am tipărit antete şi cărţi de

vizită, după care am pornit în prima misiune. Ne-am încasat comisioanele, dar tocmai atunci – ghinionul ghinionului –, nu ştiu cum, Robert şi-a pierdut uimitoarele sale puteri.

De fapt, şi le pierdea de fiecare dată cînd încercam să le folosim în scopul unui cîştig. Însă întotdeauna cînd era rugat de cineva să-l ajute fără bani, puterile sale erau intacte, la locul lor. După cum îţi închipui probabil, afacerea nu a durat prea mult, dar, din fericire, nu am pierdut o sumă prea mare de bani, cu toate că nu pot să-mi explic nici acum pe de-a-ntregul sau să înţeleg prea bine de ce s-a întîmplat asta.

De atunci, am întîlnit şi am mai folosit serviciile unor oameni cu o percepţie extrasenzorială deosebită, însă cînd m-am oferit să-i plătesc, nu mi-au cerut decît cîteva lire, ca să-şi acopere cheltuielile. Creierul uman este cu adevărat uluitor. Aşa că hai să ne folosim puterea de înţelegere şi să-l canalizăm către rezultatele şi realizările ce aşteaptă să fie înfăptuite.

Cum să te concentrezi asupra rezultatului pe care îl doreşti

Îţi dau doar un exemplu, care sînt sigur că ţi s-a întîmplat şi ţie, chiar şi numai în subconştient. Înainte de a pleca la drum, te-ai gîndit vreodată şi te-ai concentrat cu adevărat asupra locului unde îţi vei parca maşina cînd vei ajunge la destinaţie? Dacă vizualizezi potenţialul loc, mai mult ca sigur că nu va fi ocupat de altcineva cînd vei ajunge tu acolo. Mie mi s-a întîmplat asta de nenumărate ori, astfel încît acum aleg dinainte, în gînd, în mod intenţionat, un anumit loc de parcare înainte să plec la drum. În mod invariabil, locul respectiv este liber cînd ajung eu.

Cum să ai grijă de bunurile tale

Dacă mintea noastră este atît de importantă, cum ar trebui să avem grijă de ea? Pe tot parcursul cărţii de faţă voi face referire la informaţiile pe care le acumulezi în creier şi la ceea ce aştepţi tu de la ele (vezi, în special, capitolul 3, „Crezi în tine"). Deşi creierul nu este un muşchi, într-un anumit fel, funcţionează ca un muşchi, în sensul că devine cu atît mai performant cu cît îl foloseşti mai mult.

În primul rînd, creierul funcţionează mai bine cînd ai o circulaţie sangvină mai sănătoasă. El are nevoie să fie alimentat cu oxigenul din sînge. Cantitatea de oxigen creşte dacă faci exerciţii fizice. Eu am descoperit că, atunci cînd fac mişcare şi corpul meu e în formă, creierul este capabil să ia decizii mai bune, se descurcă mai bine în diferite situaţii şi e mai relaxat. El mai degrabă *răspunde* decît reacţionează, iar eu mă simt mult mai bine, în general.

Cu cît creierul este folosit mai mult, cu atît devine mai puternic. Universităţile creează condiţiile favorabile în care se pot întîlni mai multe minţi, unde oamenii pot discuta şi îşi pot pune reciproc la încercare gîndirea şi cunoştinţele. Un asemenea mediu este aşadar o hrană pentru creier.

Trebuie să ai calificările necesare

Multe organizaţii caută – cum e şi normal, de altfel – oameni calificaţi şi care au terminat o facultate, pentru că aceste lucruri dovedesc nu numai că persoana respectivă are o disponibilitate crescută spre învăţare, ci şi o memorie bună. Constituie deci un indiciu cu privire la inteligenţa cuiva, însă nu şi cu privire la bunul său simţ, la comportamentul sau la capacitatea sa de comunicare. Dacă pui toate astea cap la cap, vei reuşi să fii considerat de către angajatori drept o persoană foarte căutată.

Exerciţiu pentru creier

Ai participat vreodată la o şedinţă de brainstorming, unde se adună cîţiva oameni pentru a soluţiona în mod pozitiv o anumită provocare sau problemă şi unde nimeni nu are voie să spună ceva negativ? Este uimitor cîte se pot realiza atunci cînd oamenii încep să „sape" în creierele lor, în căutarea unor idei creative. Întotdeauna, e mai bine să nu se ia decizii în cadrul unei şedinţe de brainstorming, ci cu circa 24 de ore mai tîrziu.

Am descoperit că, după o vacanţă mai lungă, cînd mă apuc din nou să fac lucruri ce implică ţinerea unui discurs, cuvintele nu mai curg atît de uşor ca înainte. Oare o fi vreo problemă cu corzile mele vocale? Bineînţeles că nu; se întîmplă astfel pentru că a trecut un oarecare timp în care creierul meu nu a mai fost folosit şi „şi-a ieşit din mînă".

Logică şi creativitate

Fiecare dintre noi procesează informaţiile în mod diferit (după cum vom vedea în capitolul despre comunicare), însă procesele noastre de gîndire pot fi caracterizate în linii mari ca aparţinînd uneia dintre următoarele două grupuri: cele care ţin de emisfera stîngă a creierului, ce dau naştere unei gîndiri convergente, guvernate de logică, şi cele care au loc în emisfera dreaptă, avînd ca rezultat o gîndire divergentă, puternic influenţată de creativitate.

Pentru a determina ce fel de gîndire ai tu, priveşte cele cinci figuri de mai jos, după care încercuieşte-o pe cea care te atrage cel mai mult, în mod instinctiv.

Figura 1

Figura 2

Figura 3

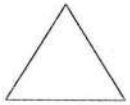


Figura 4

Figura 5

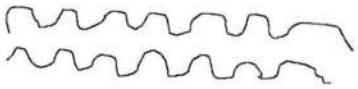


Figura 1

O gîndire dominată de emisfera stîngă şi de logică. Gîndirea de acest tip este, de obicei, foarte meticuloasă şi utilizează logica de dragul logicii. De regulă, persoana respectivă este foarte capabilă şi pregătită să facă o muncă individuală.

Figura 2

Şi acest tip de gîndire este foarte logică, deşi e puţin mai flexibilă, respectiva persoană preferînd să muncească în echipă.

Figura 3

Predomină o gîndire logică, însă mai analizează figura. Această persoană va folosi logica pentru a lua o decizie, cu condiţia ca ea să fie direcţionată înspre înainte sau în sus. Este o persoană care ţinteşte mereu înainte.

Figura 4

O gîndire în mare parte creativă, dominată de emisfera dreaptă. Dacă mai priveşti o dată figura, vei deduce că această persoană se roteşte în jurul propriei axe şi îşi recapătă forţele repede.

Figura 5

O gîndire predominant creativă, care are loc în emisfera dreaptă. Această persoană poate fi cît se poate de surprinzătoare şi preferă să se îmbrace într-un stil neconvenţional sau extravagant.

Scopul acestui exerciţiu este, de fapt, un pic de distracţie; probabil că ştiai deja toate lucrurile de mai sus, însă te vor ajuta totuşi să-ţi dai seama ce fel de gîndire ai.

Investeşte în tine însuţi

Funcţia principală a corpului este aceea de a transporta creierul. Cei mai mulţi dintre noi cheltuiesc sume imense de bani pentru îngrijirea şi întreţinerea acestui mijloc de transport, însă este extraordinar cît de răi putem fi cu creierul nostru.

Una dintre cele mai profitabile investiţii pe care le poţi face este să investeşti în tine însuţi. Urmează un curs sau un seminar. Expune-ţi mintea unor noi gînduri, unei gîndiri şi unor cunoştinţe radicale. Dă-i creierului tău ocazia să citească. Lasă-l să înveţe din casete video şi audio. Costul mic al acestora este o investiţie care vă va aduce, ţie şi familiei tale, profituri nebănuite.

Este nemaipomenit să vezi atît de mulţi oameni cumpărînd din ce în ce mai multe cărţi de bucate, despre sport, fitness şi alte hobbyuri. Investiţia pe care o faci cumpărînd o carte despre dezvoltarea personală îţi poate aduce imense satisfacţii şi succese în viitor. Hrăneşte-ţi creierul cu felurite cunoştinţe – este foarte însetat de informaţii pe care să le poată folosi. Majoritatea oamenilor îşi petrec o mare parte din timp călătorind cu maşina, cu autobuzul, cu trenul sau cu avionul, timp care, de obicei, este pierdut. Aşa că transformă-ţi maşina într-un centru de instruire şi pune o casetă în casetofon. Ascultă casete despre afaceri şi alte lucruri pe care le poţi învăţa în timp ce conduci. Transformă acest timp pierdut în timp productiv şi plin de realizări. Ce e extraordinar în ceea ce priveşte ascultarea unor casete despre dezvoltarea personală este faptul că auzi mereu ceva nou. Pe multe dintre cele pe care eu însumi le port cu mine le-am ascultat, de-a lungul anilor, de vreo 30-40 de ori şi nu-mi amintesc să mi se fi întîmplat vreodată să nu aflu ceva nou. Cuvintele de pe casete au rămas aceleaşi însă, pe măsură ce experienţa, starea de spirit şi gîndurile mele se schimbau, la fel se întîmpla şi cu informaţiile pe care le aflam.

Mintea ta reprezintă bunul tău cel mai de preţ; deţii instrumentul, biletul cîştigător, cutia neagră a reuşitei şi, de asemenea, certitudinea şi siguranţa că poţi face şi realiza orice vrei!

Închei acest capitol repetîndu-ţi că eşti echipat pentru succes şi fericire. Partea cea mai dificilă a cărţii de faţă încearcă să-ţi arate cum să foloseşti acest lucru de valoare pe care îl ai, astfel încît să te ajute să-ţi realizezi visurile şi speranţele. Este datoria ta – şi subliniez, doar *a ta* – să preţuieşti şi să ai grijă de acest instrument important, tot aşa cum meşteşugarul, bucătarul sau jucătorul de golf are grijă de ale sale.

De reţinut

- Gîndeşte-te la bunul tău cel mai de preţ – tu însuţi;
- Fă o trecere în revistă a activelor şi pasivelor tale *materiale*;
- Fă o trecere în revistă a activelor şi pasivelor tale *personale*;
- Pregăteşte-te pentru o nouă provocare;
- Ai grijă de bunurile tale;

- Păstrează-ţi creierul în formă: fă exerciţii regulate;
- Investeşte în tine însuţi: ascultă casete şi citeşte cărţi care îţi dezvoltă gîndirea.

Cuvinte înţelepte

Dacă am face toate lucrurile pe care sîntem în stare să le facem, am rămîne pur şi simplu uimiţi.

Thomas A. Edison

Capitolul 3

Încrede-te în tine

Răspunde-mi la o întrebare: cum te vezi pe tine însuţi? Sau, cu alte cuvinte, care este imaginea pe care o ai despre tine?

Fără îndoială, e o întrebare la care poţi răspunde destul de repede, dar, de data asta, stai un moment şi gîndeşte-te cu adevărat la tine. Nu la ce cred alţii despre tine, pentru că ei ar putea avea o impresie total greşită; încearcă să-ţi dai seama cum te vezi tu de fapt.

Pe măsură ce obţin succesul în viaţă, unii oameni îşi construiesc un ego pe care mai apoi au o poftă insaţiabilă să şi-l hrănească. Este important pentru fiecare dintre noi să aibă un ego, dar nu şi o problemă cu acest ego. Există şi o vorbă: cu cît este ego-ul mai mare, cu atît e mai mic soldul din bancă. Îmi amintesc că un australian mi-a spus odată: „Poartă-te frumos cu oamenii atunci cînd eşti în ascensiune, pentru că tot cu ei te vei întîlni şi cînd ai să cobori". Este un sfat foarte folositor. Dacă mă gîndesc prin ce am trecut eu însumi pînă acum, îmi dau seama că am avut parte de ascensiuni uimitoare şi de căderi la fel de incredibile, sfatul de mai sus dovedindu-se foarte folositor.

Autoimaginea

Imaginea pe care o ai despre tine este cheia succesului propriu. Vei acţiona în conformitate cu această autoimagine a ta, aşa că părerea pe care o ai despre tine este extrem de importantă dacă vrei să ai succes. Toată lumea ştie probabil expresia: „Unii oameni sînt cel mai mare duşman al lor". Este adevărat, chiar sînt. Uneori, oamenii suferă de un complex de inferioritate şi, ca să fim cinstiţi, am trecut cu toţii prin asta

într-o anumită perioadă a vieţii sau în diverse situaţii. O imagine negativă despre sine este o problemă mai gravă decît un sentiment trecător de inferioritate. O persoană care are o părere proastă despre sine îşi manifestă negativismul şi în relaţiile cu ceilalţi.

Fără îndoială că i-ai văzut – sau poate că îi vezi chiar acum – pe unii dintre prietenii tăi stresaţi de tot felul de probleme: în căsnicie, la muncă, pierderea serviciului, probleme depresive şi, bineînţeles, o autoimagine negativă. Toate aceste lucruri transpar în felul cum arată şi cum vorbesc oamenii respectivi. Nu le mai pasă de aspectul lor fizic: nu prea mai dau atenţie felului cum le stă părul, machiajului, igienei corporale. Unii încep să mănînce prea mult şi devin obezi, ceea ce le poate afecta poziţia corpului şi mersul. Este posibil chiar să evite compania oamenilor şi să devină retraşi.

Unele dintre problemele pe care le-am descris mai sus pot fi explicate, pe bună dreptate, ca fiind „scăpate de sub controlul respectivului individ". Se întîmplă tot felul de lucruri pe care nu le putem controla întotdeauna direct, dar există şi presiuni provocate de noi înşine, care ar putea fi totuşi evitate.

Perpetuarea unei autoimagini negative

Este foarte important să înţelegi că, de obicei, o imagine negativă despre sine se perpetuează. Comportamentul nostru tinde să se repete, aplicînd la nesfîrşit aceleaşi tipare. Remediul e simplu: trebuie să-ţi schimbi felul în care te vezi pe tine însuţi.

Majoritatea oamenilor nu îşi dau seama sau nu vor să accepte că trebuie să se schimbe. Unii, în mod excepţional, par să simtă un fel de satisfacţie ciudată, complăcîndu-se în autocompătimire, care, într-o anumită măsură, le dă un sentiment de siguranţă. Succesul şi reuşita îi sperie, pentru că îşi petrec atît de mult timp gîndindu-se la situaţia lor, încît ajunge să le fie foarte greu să iasă din acest tipar, iar încrederea şi autoimaginea lor capătă valori şi mai negative.

Cum să-ţi dezvolţi încrederea în tine

De cele mai multe ori, se vorbeşte despre încredere dintr-o perspectivă negativă, oamenii concentrîndu-se asupra lipsei lor de încredere în sine, în loc să încerce să găsească modalităţi de a şi-o dezvolta.

Cu puţin timp în urmă, firma mea a creat o casetă video: *Cum să-ţi dezvolţi încrederea*. Această casetă, printre altele, a fost trimisă şi unei mari bănci britanice, HSBC, iar după ce a ajuns în biblioteca acesteia, a devenit cea mai căutată dintre cele 500 de cărţi, casete video şi audio existente. La bibliotecă aveau acces gratuit toţi angajaţii băncii.

Firește, am fost interesaţi să aflăm motivul pentru care era atît de populară, iar cercetările noastre au demonstrat că foarte puţini oameni sînt gata să-şi exprime faţă de oricine altcineva, cu excepţia şefului lor direct, îngrijorarea lor în ceea ce priveşte propria lipsă de încredere. Dar, avînd şansa să găsească în particular o soluţie prin intermediul bibliotecii, ei vor încerca să-şi amelioreze nivelul încrederii. Aceste cercetări indică faptul că multor oameni le-ar plăcea să-şi sporească încrederea în sine. Mulţi oameni sînt convinşi că încrederea este unul din fundamentele succesului, ale realizării, ale autoimaginii şi ale cîştigării respectului celorlalţi.

Cu toţii simţim, din cînd în cînd, o oarecare lipsă de încredere, mai ales atunci cînd facem ceva nou. Încrederea se dobîndeşte prin repetarea continuă a anumitor activităţi. Fără îndoială că ai auzit oameni spunînd: „Am X ani experienţă". În multe cazuri, s-ar putea să fie vorba despre experienţa acumulată într-un singur an, însă repetată de foarte multe ori; cu toate acestea, încrederea a crescut, probabil, o dată cu trecerea anilor şi cu repetarea respectivelor experienţe.

Gîndeşte-te, de exemplu, la un poliţist în uniformă care patrulează pe străzi în fiecare zi. După o perioadă, el va deveni foarte încrezător cînd va face acest lucru. Dar pune-l să ţină un discurs în faţa unui public de 2.000 de persoane la Wembley Conference Centre şi, bineînţeles, în clipa în care va primi invitaţia, îşi va pierde încrederea.

Ce îţi intră în creier?

În capitolul 2, am vorbit despre creierul nostru ca fiind bunul cel mai de preţ. Pentru a demonstra acest lucru, aş vrea să-l descriu acum în forma sa cea mai pură şi mai simplă – o cutie.

– Informaţii negative	–	+	**+ Informaţii pozitive**
Ce spun oamenii despre mine.			Ce spun oamenii despre mine.
Ce spun eu despre mine.			Ce cred eu despre mine.

În această cutie sînt plasate atît experienţe şi informaţii negative, cît şi pozitive.

Evident, unele experienţe şi informaţii nu se vor încadra în nici una dintre cele două categorii. Ar putea fi nişte informaţii pe care le-am acumulat, dar pe care s-ar putea să nu avem încă la ce le folosi în mod special. Eu aş plasa acest gen de informaţii în jumătatea pozitivă.

Ca să fiu mai clar, am să dau cîteva exemple. Iată cîteva dintre lucrurile pozitive pe care vi le-ar putea spune oamenii:

„Arăţi fantastic!";
„Arăţi într-adevăr foarte bine";
„Ai făcut o treabă minunată";
„Ai putea face asta, te rog? Căci tu te pricepi cel mai bine la asta";
„Mulţumesc, a ieşit foarte bine";
„Ştiu că, dacă o să faci asta, va ieşi ceva bun";
„Fă tu asta, pentru că eşti mai bun decît mine";
„Pot să mă bazez pe tine".

Apoi, mai sînt şi informaţiile pe care ni le introducem singuri în minte:

„Mă simt grozav";
„Mă simt bine";
„Pot să fac asta";
„Îmi place cu adevărat asta";
„Ştiu că o să-mi placi";

„Azi o să fie o zi grozavă" ;
„Am o minte nemaipomenită" ;
„Pot să rezolv treaba asta".

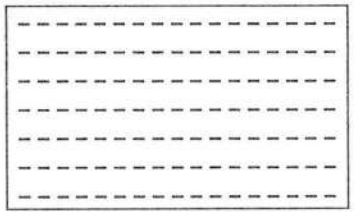
Acum, iată cîteva dintre lucrurile negative pe care ţi le-ar putea spune cineva :

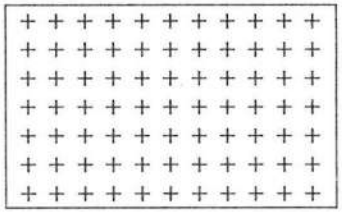
„Arăţi îngrozitor" ;
„Ai făcut-o de oaie" ;
„Nu, nu tu, nu eşti persoana potrivită pentru asta" ;
„Ştiam eu că nu o să faci asta cum trebuie" ;
„Pur şi simplu, nu o să reuşeşti" ;
„Nu, nu tu, nu ai destulă experienţă" ;
„Eşti total inutil" ;
„Nu pot să mă bazez pe tine".

Acestea sînt lucrurile negative pe care ai putea să ţi le spui singur :

„Mă simt îngrozitor" ;
„Mă simt rău" ;
„Nu pot" ;
„Detest să fac treaba asta" ;
„Ştiu că nu o să-mi placă persoana aceea" ;
„Astăzi o să fie una din zilele acelea proaste" ;
„Pun pariu că nu o să găsesc nici un loc de parcare" ;
„Sînt sigur că ceva nu e deloc în regulă cu mine" ;
„Pur şi simplu nu mă duce capul" ;
„Nu am ceea ce trebuie pentru asta" ;
„Oricum, eu nu am niciodată noroc".

Creierul stochează aceste informaţii, aşa că ne putem da seama cît de important este să controlăm datele cărora le permitem să intre şi ceea ce introducem noi înşine în mintea noastră, deoarece, ca şi în cazul unui computer, dacă introduci prostii, tot asta va ieşi.





Cu ce este umplut creierul tău ?

De acum înainte, ai grijă ce îi laşi pe oameni să-ţi bage în minte şi, mult mai important, ce îţi bagi tu singur în cap.

Cum sîntem condiţionaţi

Cu toţii sîntem condiţionaţi de experienţa noastră de viaţă, aşa încît reacţiile, gîndurile, sentimentele, emoţiile, imaginea, încrederea etc. se dezvoltă mai ales prin intermediul a trei forme de condiţionare : copilăria noastră, mediul în care trăim şi felul în care tratăm experienţele din trecut. Totuşi, faptul că sîntem condiţionaţi nu este un motiv să ne acceptăm aşa cum sîntem şi nu constituie nici un pretext pentru a nu încerca să ne schimbăm ; şi, mai ales, nu este un argument pe baza căruia poţi spune : „Ei bine, asta mă va împiedica, cu siguranţă, să realizez ceea ce vreau". Dacă îţi înţelegi condiţionarea din trecut şi dacă o foloseşti aşa cum trebuie, atunci atitudinea ta faţă de ea poate fi una dintre etapele drumului tău către succes.

Copilăria

Mai întîi de toate, sîntem condiţionaţi de propria copilărie. Fiecare om se naşte cu o gîndire pozitivă. În primele săptămîni şi luni din viaţa oricărui copil, părinţii îl ajută foarte mult, îl motivează şi îl încurajează. Ei le zîmbesc întotdeauna nou-născuţilor, la fel cum fac şi cei care vin în vizită, şi prietenii de familie. În trecut, se credea că, imediat după naştere, copiii au o vedere slabă ; astăzi ştim că nu este întru totul adevărat. Există dovezi că bebeluşii pot vedea încă de cînd sînt în pîntecul mamei. După ce, timp de cîteva săptămîni, văd feţele părinţilor şi ale vizitatorilor zîmbindu-le, răspund şi ei cu un zîmbet. Primele încercări s-ar putea să fie cam nesigure, dar apoi răzbate la suprafaţă un zîmbet adevărat.

Acum, părinţii administrează în mod continuu doze de încredere copiilor lor prin intermediul unor afirmaţii de genul : „*Poţi* să mergi de-a buşilea", „*Poţi* să vorbeşti", „*Poţi* să mergi". Toate acestea reprezintă o condiţionare pozitivă.

De obicei, în momentul în care copilul şi-a dezvoltat complet mobilitatea, condiţionarea pozitivă încetează. Nu mai este „Poţi s-o faci".

Acum, nu mai auzi decît „Nu poţi", „Nu ai voie", „Nu pune mîna", „Vino aici ! ".

De-a lungul anilor copilăriei, mulţi copii au parte de profesori slabi, care nu îi motivează sau nu îi încurajează. Unii părinţi sau profesori le spun chiar copiilor : „Nu eşti bun de nimic", „Eşti prost", „Nu se va alege nimic de tine", insistînd mereu pe ceea ce e negativ. La începutul anilor '90, unii profesori i-au prevenit pe cei care abandonau şcoala că nu vor avea niciodată un serviciu, pregătindu-i astfel pentru o viaţă de şomer. Însă la sfîrşitul decadei, cam toţi erau angajaţi în cîmpul muncii.

Experienţele din copilărie ne condiţionează în mod natural creierul şi ne afectează modul în care răspundem şi în care reacţionăm în situaţiile viitoare.

Mediul – cu cine umblăm

Cea de-a doua formă de condiţionare aste cea determinată de mediul în care trăim. Indiferent de mediul în care îţi duci viaţa, eşti înclinat ca, după un timp, să i te conformezi. Se spune că, dacă umbli cu milionari, teoretic e imposibil să nu devii şi tu unul. Am auzit cu toţii părinţi spunînd : „Nu lăsa copilul să umble cu cine nu trebuie". De ce ? Pentru că dacă un copil dintr-o familie civilizată, care îi oferă siguranţă, alege să umble cu nişte derbedei, în mod sigur va ajunge şi el un derbedeu. Iezuiţii cred că viaţa unui om este determinată de cei şapte ani de-acasă.

Ca adulţi, sîntem condiţionaţi de mediul în care trăim, fie conştient, fie fără să ne dăm seama. Ai observat că toţi impresarii echipelor de fotbal dau impresia că poartă acelaşi gen de haine, că toţi mestecă gumă şi îşi mişcă capul într-un anumit fel cînd li se ia un interviu ? Poţi să-ţi dai seama de diferenţa dintre oamenii care lucrează în sectorul public şi cei care lucrează în sectorul privat ? Vei observa un comportament total diferit la membrii familiei, la prieteni, colegi şi chiar la tine, pe măsură ce pătrunzi în medii diferite.

Condiţionarea determinată de anturaj pătrunde în fiecare strat al societăţii şi ne afectează pe toţi, atît pozitiv, cît şi negativ. În mod firesc, încercăm să ne adaptăm la mediul în care trăim. La o extremă, oamenii îşi vor schimba aspectul fizic şi chiar vor cheltui mari sume de bani pentru a se potrivi cu un anumit mediu. Un exemplu în acest sens este Ladies' Day de la Royal Ascot. În mod sigur, pălăriile afişate cu

această ocazie nu vor mai fi purtate din nou vreodată – nu prea porţi asemenea pălării cînd mergi la cumpărături în toiul iernii. La Henley Royal Regatta, la Turneul de Tenis de pe Wimbledon şi la cursa de la Festivalul Cheltenham se poartă anumite haine, iar la o serbare cîmpenească ori la Balul Primăriei din Londra se poartă cu totul alt gen de haine.

Ne naştem cu toţii pentru a fi pozitivi, dar sîntem condiţionaţi negativ. Lumea în care trăim ne influenţează negativ, ceea ce dăunează realizării unor succese.

În mod natural, încercăm să ne adaptăm. În lumea afacerilor, este foarte interesant de văzut – şi, totodată, foarte trist – cum un agent de vînzări care trece printr-o perioadă proastă caută compania altor oameni care o duc rău. Totuşi, mai sînt şi alţii care au o atitudine pozitivă şi procedează tocmai invers. Într-o situaţie dificilă, cînd, o dată cu vînzările, le scade şi încrederea, ei se vor amesteca numai printre superstaruri. Dacă te înconjuri de oameni ce au o atitudine pozitivă, care sînt veseli, plini de entuziasm şi se aşteaptă la tot ce e mai bun – chiar dacă tu nu te simţi tocmai „pozitiv" –, este absolut sigur că, nu după mult timp, vei căpăta şi tu o atitudine pozitivă şi vei fi mai vesel.

Cititorilor mei care sînt părinţi le dau un sfat : fiţi conştienţi că în şcolile şi comunităţile din care fac parte copiii noştri a avut şi are loc o continuă eroziune a pronunţiei şi a folosirii corecte a limbii. Pentru oamenii care speră să avanseze în carieră, să-şi maximalizeze potenţialul sau să accepte responsabilitatea unei funcţii de conducere, capacitatea de a vorbi şi de a pronunţa corect, de a stăpîni bine limba este şi va rămîne întotdeauna o premisă obligatorie. Ajutaţi-i pe tineri să-şi dezvolte această capacitate.

Experienţele din trecut

Cea de-a treia formă de condiţionare este condiţionarea determinată de experienţa din trecut.

Experienţa unui succes, înmagazinată în creier, îţi dezvoltă încrederea şi are ca rezultat o convingere subconştientă că „Pot să fac asta". Cei mai buni antrenori, instructori şi alte astfel de persoane care se ocupă cu dezvoltarea personală încearcă să-i facă pe oameni să trăiască experienţa unor succese.

Experienţa unui succes	Experienţa unui eşec
↓	↓
Încredere	Lipsă de încredere
↓	↓
Pot să fac asta	Nu pot sau nu sînt bun la asta

Pe de altă parte, experienţa unui eşec poate da naştere unei lipse de încredere şi unei reacţii subconştiente că „Nu pot face asta" sau „Nu sînt bun la asta". Cu cît gîndeşti mai mult că „Nu pot" sau „Nu sînt bun", cu atît această atitudine negativă îţi va distruge „celulele" pozitive ale creierului.

În ciuda tuturor acestor lucruri, trecutul nu este o scuză sau o justificare pentru nimic din viitor. Lasă trecutul să fie ceea ce ar trebui să fie: o parte a istoriei, cu experienţe care pot fi folosite în mod pozitiv.

Îmi amintesc de prima mea vizită în Africa de Sud, la puţin timp după acele incredibile alegeri cînd Nelson Mandela a arătat lumii una dintre cele mai mari şi, probabil, cele mai admirate calităţi umane. Şi-a petrecut mulţi ani din viaţă în închisoare, însă niciodată – nici după ce a fost eliberat, nici după ce a fost ales preşedinte – nu a avut vreun resentiment faţă de cei care l-au prins sau care l-au ţinut închis. În discursurile sale, nu a acordat prea mult spaţiu trecutului: totul se referea la viitor. Iar această privire îndreptată către viitor nu era o reacţie cauzată de amărăciune sau de alt aspect din perioada sa de luptă, ci venea din hotărîrea de a cîştiga mai multă libertate şi putere pentru populaţia de culoare din Africa de Sud.

Este teribil să vezi contrariul în cazul altor naţiuni. Toţi politicienii irlandezi îşi petrec 90% din timp retrăind şi regurgitînd istoria. Continua mîhnire şi amărăciunea provocate de crimele şi luptele ce durează de mai mult de 300 de ani sînt perpetuate, retrăite şi devin impedimente în calea fericirii, a prosperităţii şi a securităţii. Temerile şi amărăciunea din trecut devin obstacole în calea unui viitor mai bun.

Cum să-ţi construieşti imaginea de sine

Să mergem mai departe şi să vedem cum putem construi şi menţine o autoimagine sănătoasă, care, la rîndul ei, ajută la creşterea încrederii în sine.

◣1. Gata cu scuzele

Nu căuta niciodată vreo scuză ca să-ţi justifici eşecul în realizarea scopurilor, a ambiţiilor tale şi în obţinerea succesului. Nu sînt decît scuze, şi nu justificări. Iată o listă cu cele mai frecvente scuze:

- „Nu mă aflu niciodată la locul potrivit, în momentul potrivit";
- „Pur şi simplu nu am noroc";
- „Sînt prea tînăr";
- „Eu nu sînt aşa";
- „E vina părinţilor mei";
- „Nu am făcut şcoala care trebuia";
- „Dacă aş fi făcut o facultate...";
- „Dacă eram mai sănătos...";
- „Pur şi simplu, nu m-am născut în zodia potrivită".

Aşa că fă-ţi o promisiune: „Nu voi mai căuta scuze".

◣2. Fii mîndru de tine

Mai citeşte o dată la lista de active personale pe care ai întocmit-o la începutul acestui capitol. Ăsta eşti tu şi asta ai tu de oferit. Citeşte încă o dată doar atributele fizice şi mentale pe care le ai. Încrede-te în tine şi dă-i minţii tale şansa de a arăta ce poate. Eşti bun şi vei fi şi mai bun.

◣3. Ai grijă de aspectul tău fizic

Te-ai uitat cu adevărat în oglindă în ultimul timp – şi nu mă refer la o privire superficială? Arăţi într-adevăr ca un om de succes? Aspectul tău fizic este imaginea persoanei care ai vrea să fii? Dacă exteriorul

arată bine, asta te va ajuta mult să te simţi bine şi în interior. Cît de des am auzit oameni spunînd: „Mă simt cu mult mai bine" după ce şi-au schimbat coafura sau şi-au cumpărat nişte haine noi; par chiar mai încrezători.

Ai stat vreodată lîngă o frizerie, privindu-i pe oamenii care ieşeau de acolo: gesturile, mişcările, privirile aruncate în vitrinele magazinelor în drum spre casă? Întotdeauna afişează o încredere în sine mai mare, o mîndrie sporită, precum şi o autoimagine îmbunătăţită. Merită să cheltuieşti bani pe lucruri ce ţin de aspectul fizic, dar să nu ajungi la extreme. Extrema ar fi o persoană al cărei ego o face să cheltuiască tot timpul sume ridicol de mari fără să fie nevoie – de unde şi vorba: „Cu cît e mai mare ego-ul, cu atît e mai mic soldul bancar". Aşa că încearcă să nu devii obsedat de tine însuţi.

◣4. Verifică informaţiile pe care le laşi să-ţi intre în minte

Imaginează-ţi un filtru sau o sită care împiedică să treacă o parte din gîndurile neplăcute. Nu permite altor oameni să-ţi saboteze bunurile, calităţile sau succesul şi, în acelaşi timp, nu fă nici tu asta. Dacă te surprinzi că ai o atitudine autodistructivă, spune-ţi următorul lucru: „Nu o să gîndesc asta" şi înlocuieşte acel gînd negativ cu unul pozitiv, ca şi cum, dintr-un coşuleţ cu căpşuni, le-ai alege pe cele stricate – la fel, descotoroseşte-te şi de gîndurile rele. Pentru a nu gîndi negativ, ai nevoie de puţin antrenament şi, în unele cazuri, de curaj şi hotărîre.

◣5. Fii convins că poţi

„Credinţa" este un cuvînt puternic. Se foloseşte, de cele mai multe ori, într-un context religios. Cum eu îi respect pe toţi cei care cred cu adevărat în ceva, nu consider că am dreptul să afirm că o religie este bună, iar alta nu. De-a lungul întregii istorii, oamenii i-au urmat pe alţii cu credinţă şi convingere. La una dintre extreme am văzut dezastrul cauzat de credinţa lui Adolf Hitler. La cealaltă extremă se află toate poveştile incredibile despre strădaniile şi realizările omeneşti.

Linford Christie a devenit campion olimpic la cursa de 100 m, la vîrsta de 34 de ani. Avea el oare un corp mai bun decît ceilalţi atleţi? Ori era mai tînăr decît ceilalţi? Nu. A ajuns campion olimpic şi a obţinut un succes internaţional datorită faptului că a trecut peste părerile unor „experţi" extrem de inteligenţi, care au spus că e prea bătrîn; ei credeau că, după vîrsta de 24 de ani, corpul omenesc era incapabil de o astfel de performanţă. Însă Linford Christie a crezut în reuşită.

După cum am mai spus deja, una dintre pasiunile mele este călăria. În capitolul anterior, am vorbit despre empatia care există între călăreţ şi cal. Atunci cînd îi învaţă pe călăreţi să sară peste obstacole, toţi antrenorii spun că trebuie să-ţi „arunci" întîi *inima*, pentru că, dacă tu crezi că poţi, calul tău va recepţiona acest mesaj. Crezînd asta, călăreţul va sta într-o poziţie mai bună şi va sări mai bine. Dacă tu *crezi* că poţi, rezultatul este, aproape cu siguranţă, un succes. Crezînd că nu poţi, începi să eziţi; calul, mai mult ca sigur, va ezita şi el, se va opri brusc, îşi va înfige copitele în pămînt, iar jocheul va trebui să încerce să sfideze gravitaţia.

◣6. Fă aserţiuni pozitive

Vorbeşte pozitiv. De obicei, noi facem exact pe dos. De exemplu, dacă spui: „Nu mă simt prea încrezător", ce se întîmplă? Obţii exact acest rezultat. Un alt exemplu este: „Nu mă simt foarte bine" – spune asta şi, în consecinţă, te vei simţi rău. Aşa că încearcă să transmiţi un mesaj pozitiv, nu unul negativ, şi astfel îi vei da creierului tău nişte instrucţiuni pozitive.

Orice profesor, antrenor sau instructor din domeniul dezvoltării personale subliniază cît de important este să facem aserţiuni pozitive. Aceste afirmaţii puternice au un impact colosal asupra subconştientului şi au încă şi mai mult efect atunci cînd sînt făcute chiar înainte de a adormi, iar apoi repetate imediat ce te trezeşti, dimineaţa. Printre exemplele de afirmaţii pozitive, se numără:

- „Sînt încrezător";
- „Mă simt grozav";
- „Sînt un bun orator";
- „Am succes";
- „Am o siguranţă financiară";
- „Mă simt bine";

- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă];
- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă];
- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă];
- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă];
- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă];
- „Sînt ..." [completează punctele cu o afirmaţie pozitivă].

Nu fă niciodată greşeala să spui: *„Am să fiu..."*. Acest lucru este stocat în subconştient şi nu face decît să stea în calea gîndurilor tale pozitive. Dă-i voie subconştientului tău să se concentreze pe *rezultatul* dorit şi astfel acesta va deveni o realitate.

7. Nu te teme de greşeli

Este imposibil să faci vreo greşeală dacă nu faci absolut nimic, dar, bineînţeles, dacă nu faci absolut nimic, nici nu realizezi nimic.

Greşelile, erorile sau ceea ce unii oameni ar putea numi eşecuri nu sînt, desigur, decît „rezultate nesatisfăcătoare". Orice greşeală este o experienţă din care poţi cîştiga informaţii şi care, dacă eşti sensibil, te poate ajuta să-ţi construieşti un viitor plin de succes.

Este foarte uşor pentru directori să capete „sindromul fugii de decizie" – capcana fricii atît de mari de a face greşeli –, încît pur şi simplu să nu mai ia nici o decizie. Cele mai interesante întîmplări despre succes implică şi comiterea anumitor greşeli. Unii întreprinzători chiar pretind că numărul de greşeli şi erori pe care le-au făcut este mai mare decît cel al deciziilor bune luate de ei, dar că deciziile inspirate au cîntărit mult mai greu decît erorile.

8. Fă acte de caritate

Să ne întoarcem la unul dintre principiile fundamentale: este imposibil să nu ai succes dacă ajuţi alţi oameni să obţină ceea ce vor. Dacă fiecare şomer ar petrece puţin din timpul lui făcînd acte de caritate, mai ales ajutîndu-i pe alţii, mai nenorociţi decît el, şi-ar face singur, în mod automat, o imensă favoare, dezvoltîndu-şi stima de sine, încrederea, îmbunătăţindu-şi imaginea şi consolidîndu-şi credinţa, singurele lucruri care îl vor ajuta în găsirea unei slujbe.

Încearcă să-ţi foloseşti o mică parte din timp ajutîndu-i pe alţii, chiar dacă eşti extrem de ocupat sau dacă te bucuri deja de succes. Acea părticică din timpul tău te va ajuta să-ţi consolidezi încrederea în propria persoană, precum şi imaginea de sine.

9. Ai grijă în ce cercuri te învîrţi

Dacă eşti mereu în compania unor oameni care îţi subminează încrederea, ce au o atitudine negativă sau cinică şi dispreţuitoare faţă de succes şi realizare, ieşi din mediul acela şi încearcă să îţi găseşti un anturaj format din persoane cu atitudine pozitivă, entuziastă, şi care sînt mai degrabă „constructori" decît „demolatori". Dacă te însoţeşti cu oameni care au o orientare spre succes, va fi imposibil să nu atingi şi tu succesul.

10. Fă-ţi o listă a succeselor

Încearcă să-ţi aminteşti cînd ai avut succes pentru prima oară – poate cînd erai la şcoală – şi, în funcţie de amintiri, fă o listă în care să treci fiecare experienţă încununată de succes prin care ai trecut, atît în viaţa profesională, cît şi personală. Aceste informaţii pot fi notate într-un caiet în care poţi lipi fotografii, scrisori şi tăieturi din ziare. Exceptînd toate celelalte avantaje, este o activitate plăcută şi interesantă pentru familia ta, dar, mai presus de toate, în perioade de îndoială de sine şi de lipsă de încredere, registrul alcătuit te va ajuta să-ţi recapeţi încrederea.

De reţinut

- Gîndeşte-te la imaginea pe care o ai despre tine;
- Fii mîndru de tine şi dezvoltă-ţi încrederea în tine;
- Ai grijă ce informaţii laşi să-ţi intre în minte – încearcă să le elimini pe cele negative;
- Gîndeşte-te la condiţionarea ta, dar nu o lăsa să devină o scuză pentru a adopta o atitudine negativă.

Zece paşi către construirea autoimaginii tale

1. Nu inventa scuze pentru faptul că nu-ţi realizezi scopurile ;
2. Fii mîndru de tine ;
3. Ai grijă de aspectul tău fizic (asigură-te că ai imaginea care trebuie) ;
4. Ai grijă ce informaţii laşi să-ţi intre în minte (filtrează gîndurile neplăcute) ;
5. Fii convins că poţi ;
6. Fă aserţiuni pozitive ;
7. Nu te teme de greşeli ;
8. Fă acte de caritate ;
9. Ai grijă cu cine umbli (asigură-te că anturajul tău este format din oameni cu o gîndire pozitivă) ;
10. Întocmeşte un „registru al succeselor".

Cuvinte înţelepte

Dacă nu faci decît să stai să te uiţi la ce este, s-ar putea să nu atingi niciodată ceea ce ar putea fi.

Bits and Pieces

Am fost învăţaţi să credem că negativ înseamnă realist şi că pozitiv înseamnă nerealist.

Susan Jeffers

Capitolul 4

Cum să devii un norocos

Dacă aş putea să fac porţii de noroc, să le împachetez şi să le vînd, ce mulţi cumpărători aş avea : milioane şi milioane de clienţi siguri, care n-ar aştepta decît să-şi verse banii în contul meu !

„Afacerea" cu norocul

Vînzarea şi comercializarea „norocului" au reprezentat dintotdeauna o mare afacere. De la vraci pînă la tot felul de culte religioase ciudate şi de la clarvăzători pînă la escroci dornici să se îmbogăţească peste noapte – toţi aceştia au prosperat pe cheltuiala celor slabi şi vulnerabili. Ştim cu toţii că nu poţi cumpăra norocul, dar totuşi tînjim după el.

Iată cîteva dintre ideile pe care le-am auzit şi pe care am încercat să le pun în practică, dar fără succes :

- Am aruncat bani într-o fîntînă care era numită „fîntînă a dorinţelor" – singura persoană care pare să cîştige ceva noroc din asta este proprietarul fîntînii ;
- Am aruncat sare peste umăr cînd o vărsam pe masă ;
- Am întors o monedă de argint cînd era lună nouă ;
- Am sărutat piatra Blarney ;
- Am încercat să nu sparg niciodată o oglindă ;
- Nu trec pe sub scări ;
- Nu calc pe liniile pavajului ;
- Scot întotdeauna osul iadeş ;
- Spun „iepuri albi" în prima zi a fiecărei luni ;

- Îmi pun cîte o dorinţă de fiecare dată cînd tai tortul de ziua mea ;
- Îmi ţin degetele încrucişate ;
- Nu mă uit niciodată la lună plină prin sticlă.

Totuşi, la mine nu a funcţionat nici o superstiţie menită să atragă norocul. Mai mult decît atît, superstiţiile dintr-o ţară pot fi exact pe dos în alta.

Chiar dacă nu te consideri o persoană superstiţioasă, pun pariu că ai spus măcar o dată unul dintre următoarele lucruri :

- „Am avut puţin noroc" ;
- „Am fost foarte norocos" ;
- „Ei bine, a fost un dram de noroc".

Sau poate :

- „Nu am niciodată noroc" ;
- „Nu sînt o persoană norocoasă".

Bineînţeles că ai noroc – şi eu am !

Fă deosebirea între noroc şi şansă

Adevărul este că norocul îţi stă la dispoziţie ; poate nu aşa cum îţi doreşti tu, însă poţi deveni un norocos. Hai să încercăm să aşezăm toate astea într-o oarecare perspectivă. Fără îndoială, ai văzut sau ai ascultat vreun interviu luat unei actriţe sau unui actor, cîntăreţ sau manechin de succes. Aproape întotdeauna, ei spun : „Ei bine, am fost norocos" sau „Am avut un dram de noroc". Cu siguranţă, ceea ce vor ei de fapt să spună este : „Am făcut un efort, nu am mai stat degeaba şi am fost la locul potrivit, în momentul potrivit".

Se pare că orice persoană care are succes pretinde întotdeauna că a avut parte de puţin noroc. Dă-mi voie să sugerez că este vorba doar de modestie. Interesant este şi faptul că oamenii care consideră că fac parte din categoria celor fără succes atribuie aceasta lipsei lor de noroc. Aşa că trebuie să înţelegem şi să facem deosebirea între noroc şi şansă, căci există cu adevărat o diferenţă foarte mare între ele.

Şansa

Şansa poate însemna să cîştigi un pariu la cursele de cai, la loterie, la pronosticurile sportive sau nişte zaruri aruncate. Şansa este ceva care se află cu totul în afara controlului tău, aşa că a-ţi întemeia viaţa, speranţele, prosperitatea sau succesul pe aceasta este o abordare care îţi distruge sufletul, ce nu va avea ca rezultat decît dezamăgiri.

Locurile unde se fac pariuri sînt pline de oameni care îşi încearcă norocul. Dacă ar investi în ei înşişi banii şi timpul pe care îi cheltuie selectînd aşa-zisul cal cîştigător, îţi imaginezi ce ar putea realiza pentru ei şi pentru familia lor ?

Ce ai face dacă ai cîştiga la loterie 8 milioane de lire sterline ? Mi s-a pus odată întrebarea aceasta şi m-am trezit răspunzînd că aş face exact ceea ce fac acum. Aş schimba foarte puţine lucruri. Te asigur totuşi că nu voi depinde niciodată de un cîştig bazat pe şansă, în ideea că el îmi va asigura fericirea în viaţă, cînd e cu mult mai uşor, mai rapid şi absolut sigur să investeşti în tine însuţi.

„Principiul norocului"

Cea mai simplă şi mai directă explicaţie a norocului pe care am auzit-o este următoarea :

L *Labour*
U *Under*
C *Correct*
K *Knowledge**

Munca

S-ar putea ca primul cuvînt să nu pară prea motivant, deoarece implică efort, dar, de fapt, el vrea să spună „fă ceva".

---

* *Luck*, „noroc" ; *labour under correct* ***knowledge***, „a munci avînd cunoştinţele necesare" (n.t.).

La o conferinţă la care am luat şi eu cuvîntul, trebuia să-i facem pe participanţi să fie mai proactivi. Le-am cerut tuturor să se ridice în picioare, iar apoi le-am zis: „Acum ridicaţi-vă scaunul şi uitaţi-vă sub el. Dacă găsiţi ceva, ridicaţi mîna cu obiectul respectiv". Imaginează-ţi zgomotul produs de 2.000 de oameni care se ridicau de pe scaune să se uite unde le spusesem, iar apoi strigătele de uimire – pentru că aproximativ douăzeci de scaune aveau lipite de tăblie, pe partea inferioară, bancnote de 5 lire. Mesajul pe care am vrut să-l transmit era că, dacă vrei să faci bani, ridică-te şi fă ceva.

Cunoştinţele necesare

Care sînt aşadar cunoştinţele necesare?

- să ştii unde te afli astăzi;
- să ştii unde vrei să fii sau să ajungi;
- să ai un plan.

Cînd vrei să stabileşti care sînt cunoştinţele necesare, prima etapă este să faci o evaluare completă şi sinceră a stadiului în care te afli astăzi. Ţi-ai făcut deja o trecere în revistă a calităţilor tale, în capitolul 2, „Bunul tău cel mai de preţ". Ţi-ai întocmit o listă cu punctele tale forte, slăbiciunile, bunurile, experienţele, cunoştinţele şi contactele şi te-ai gîndit ce ai de oferit, în general. Aşa că a şti unde te afli astăzi înseamnă a fi mîndru de tine însuţi, pentru că, în realitate, ai de ce.

A doua etapă este să ştii unde vrei să ajungi. Am auzit cu toţii clişeul „O persoană care nu se îndreaptă nicăieri de obicei ajunge acolo". În capitolul 7, „Ţelurile", mă voi opri în special asupra modurilor de a-ţi fixa ţelurile şi de a ţi le alege; cum să ai un ţel, cum să ai mereu un lucru pe care să-l aştepţi cu nerăbdare.

Trebuie să ai ţeluri. Nu există persoană care să fi avut succes, în toată istoria omenirii, şi să nu fi obţinut succesul avînd, în mod conştient sau inconştient, un scop şi nişte ţeluri. Aşa că, pentru a avea noroc, ţelurile sînt esenţiale. Dacă le scoţi din calcul, vei ajunge să depinzi de şansă.

Cea de-a treia şi ultima etapă a obţinerii cunoştinţelor necesare este să ai un plan pentru a-ţi atinge ţelurile. Acest aspect va fi tratat în capitolul 8, „Planificarea personală".

Dă-mi voie să-ţi reamintesc faptul că fiecare realizare a trecut printr-o etapă a vizualizării ţelurilor şi a punerii în aplicare a unui plan sistematic pentru a atinge respectivele ţeluri. Aşa că, dacă vrei cu adevărat să te ghidezi după „principiul norocului", ţine minte că nu devii norocos stînd pe scaun şi aşteptînd să sune telefonul, să vină poştaşul sau să iasă numerele care trebuie la loterie!

În timp ce pregăteam acest capitol, am primit un telefon de la Samantha Allen, unul dintre instructorii britanici cu cel mai mare succes. Am întrebat-o cum îi merge soţului ei (care e şi el instructor) în noua lui afacere. Răspunsul lui Sam a fost următorul: „Rick este foarte ocupat cu ceea ce face acum, norocul îl va însoţi". Este o vorbă care spune că „Unii oameni fac lucrurile să se întîmple, iar alţii se întreabă ce s-a întîmplat".

Am urmărit cu toţii interviuri luate unor artişti celebri şi e fascinant faptul că, atunci cînd îşi amintesc unele dintre evenimentele care au fost hotărîtoare în carierele lor, primele cuvinte rostite sînt: „Ei bine, am avut un dram de noroc". Unul dintre grupurile de muzică pop cu cel mai mare succes în anii '90 a fost Spice Girls, dar, dacă analizezi cariera lor, munca şi pregătirea, implicarea, dedicaţia şi dificultăţile prin care au trecut înainte de recunoaşterea lor internaţională, devine evident faptul că nu a fost deloc vorba de noroc. Unul dintre cei mai mari jucători de golf din toate timpurile, Arnold Palmer, a spus o dată: „Cu cît muncesc mai mult, cu atît devin mai norocos". Dar dă-mi voie să-ţi reamintesc faptul că nu evenimentele, ci oamenii îţi influenţează munca. Avem cu toţii parte de ocazii favorabile, pe care tu le-ai putea numi noroc. Un astfel de factor esenţial este să înţelegi importanţa influenţei oamenilor.

Cred că ştim cu toţii zicala „Nu contează ce cunoşti, ci pe cine cunoşti". Este o expresie fără rost şi nu te va ajuta să ajungi nicăieri. Iată cum ar trebui să sune de fapt această expresie: „Nu contează ce cunoşti, ci *ceea ce faci cu cei pe care îi cunoşti*". Altă expresie bine cunoscută este: „Dacă vrei ca o treabă să fie făcută, cere-i asta unei persoane ocupate". Poţi să-mi arăţi pe lumea asta un om de succes care nu face tot timpul ceva? Pe de altă parte, dacă ar fi să faci o listă cu oamenii nefericiţi, frustraţi şi amărîţi, care sînt condiţionaţi să creadă că lumea le datorează ceva şi care aruncă mereu vina pe toţi ceilalţi pentru dezamăgirile lor, crezi că ei ar fi ocupaţi? Imediat ce începi să

arăţi cu degetul pentru a-i învinovăţi pe alţii, cuvintele tale devin scuze şi pretexte pentru propria ta lipsă de activitate. În acest caz ar trebui să te uiţi unde sînt îndreptate celelalte trei degete (către tine însuţi). Este incredibil de stupid şi de lipsit de satisfacţii să te bazezi pe şansă pentru a cîştiga bani în viitor. Pînă la urmă, asta nu va face decît să dea naştere invidiei şi geloziei.

Dacă pui norocul la baza viitoarelor tale cîştiguri – norocul, aşa cum l-am definit în acest capitol –, vei deveni cît de norocos vrei tu să fii. În mod uimitor, chiar funcţionează!

Norocul se găseşte acolo unde planificarea se întîlneşte cu ocazia favorabilă – fii norocos!

De reţinut

Pentru a deveni norocos:
- Fă distincţia dintre noroc şi şansă;
- Foloseşte „principiul norocului";
- Află în ce punct te găseşti astăzi;
- Află unde vrei să fii sau să ajungi;
- Fă-ţi un plan pentru a ajunge acolo unde vrei.

Cuvinte înţelepte

Cred foarte mult în noroc şi cred că, pe măsură ce muncesc mai mult, îmi creşte şi norocul.

Stephen Leacock

Capitolul 5

Timpul: cea mai preţioasă resursă a ta

Atunci cînd îşi face planuri de viitor, fiecare om cu succes în afaceri îşi inventariază bunurile şi resursele de care dispune. Tu ţi-ai trecut deja în revistă bunurile – inclusiv pe cel mai valoros dintre toate: creierul tău. Sper că acum crezi în tine, deoarece eşti lucrul cel mai de preţ pe care îl ai, şi că ai încredere în ceea ce va face el pentru tine.

Aşa că acum ne vom concentra asupra tuturor resurselor noastre, dar, în special, asupra celei mai preţioase dintre toate. Este un cont pe care îl împărţim cu toţii, dar care are anumite particularităţi: nu poţi investi în acest cont, nu poţi face un depozit sau obţine un extras de cont – tot ce poţi face este să scoţi din el. Este contul bancar al *timpului*. În fiecare zi, mai scoatem o zi din acest cont, şi această preţioasă resursă nu poate fi înlocuită. Este tragic faptul că atît de mulţi oameni nu acordă o prea mare atenţie timpului lor şi subevaluează fiecare zi. Nu trebuie decît să faci o vizită la un azil şi să petreci puţin timp cu oameni care sînt în ultima fază a bolii ca să înţelegi cu adevărat valoarea timpului şi să-l foloseşti cum trebuie.

Munceşte, odihneşte-te şi joacă-te

Dacă sîntem cu adevărat norocoşi, timpul nostru se împarte în trei: o treime din viaţa noastră o petrecem muncind, o treime jucîndu-ne (serile, sfîrşiturile de săptămînă, vacanţele şi perioada de la pensie) şi o treime dormind.

Timpul de muncă şi timpul de joacă

Dacă oamenii se simt bine muncind, ei se simt şi mai bine jucîndu-se, şi invers. Cred că, dacă oamenii sînt nefericiţi în viaţa personală, asta le poate afecta activitatea şi, bineînţeles, succesul la locul de muncă.

Aşa cum înţeleg eu, motivul principal al faptului că mergem la serviciu este să cîştigăm bani. De ce vrem bani? Ca să ne plătim timpul de joacă. Îmi amintesc că am spus asta o dată, la unul din cursurile mele, cînd Angela Heylin, directorul executiv al firmei de relaţii publice Charles Barker plc, a zis: „Nu pot să fiu de acord cu asta, eu îmi iubesc meseria". Nu am contrazis-o, însă am împărtăşit această idee interesantă cu restul persoanelor din public. Unul dintre participanţi a revenit cu o întrebare: „Angela, ai mai merge la serviciu dacă nu ai fi plătită?". Cred că bănuieşti răspunsul.

Bineînţeles, este foarte adevărat că mergem la serviciu dintr-o mulţime de motive, iar cel mai motivant dintre toate lucrurile este, pentru noi toţi, să facem ceva ce ne place. Dacă putem înfăptui asta în timp ce muncim, este fantastic.

Stresul

În ultimii ani, stresul a devenit o preocupare majoră în sfera afacerilor. Apar din ce în ce mai multe cursuri despre modurile în care poţi să scapi de stres. Sute de corporaţii angajează consultanţi în problema stresului. Se cheltuiesc mari sume de bani pentru învăţarea diferitelor modalităţi de a face faţă stresului şi efectelor sale, precum şi pentru terapie. Însă se pare că nu se gîndeşte nimeni la cauza sau la prevenirea lui.

Părerea mea personală este că stresul nu reprezintă o problemă, atît timp cît e ţinut sub control. În anumite cazuri, el are ca rezultat o activitate mai bună. Adrenalina poate creşte nivelul realizărilor, dar stresul trebuie ţinut sub control şi împiedicat să cauzeze probleme de sănătate, ce pot deveni extrem de grave. Sălile de operaţie sînt pline de oameni care suferă din cauza stresului, a nefericirii, a tensiunii şi a problemelor din cadrul cuplului.

Stresul nu se întîlneşte numai în lumea afacerilor, ci peste tot. Cu ani în urmă, cînd familiile erau mai unite şi membrii lor locuiau mai aproape unii de alţii, aceste tensiuni puteau adesea fi ţinute sub control, iar problemele puteau fi rezolvate în cadrul familiei. Din păcate, din cauza mişcărilor populaţiei şi a destrămării familiilor, mulţi oameni devin foarte singuri, lipsindu-le şi siguranţa unei familii, care să-i ajute în perioadele dificile. Cînd nu mai putem vedea o cale ce merge înainte, organismul nostru devine mai vulnerabil în faţa bolii.

Cauzele stresului

Cea mai importantă cauză a stresului la locul de muncă este proasta administrare a timpului: oameni care îşi iau foarte mult de lucru acasă, în serviete burduşite cu hîrtii, pe care nu le mai deschid, ducîndu-le înapoi la serviciu exact aşa cum le-au adus, pentru ca apoi să se simtă vinovaţi. Teancuri de hîrtii care aşteaptă să fie rezolvate.

Cea de-a doua cauză importantă a stresului este foarte simplă: lipsa instruirii sau scenariul „nuca în perete". Unii oameni cărora li se dau funcţii pentru care nu au nici un fel de pregătire sau pentru care nu sînt calificaţi ajung să nu mai facă faţă. Aceştia trec apoi printr-o dramatică pierdere a încrederii şi se simt îngrozitor de stresaţi din cauza aşteptărilor celorlalţi şi a incapacităţii lor de a se ridica la nivelul acestor aşteptări; şi nici acum nu primesc nici un fel de instruire.

Mulţi oameni sînt promovaţi pentru că dau dovadă de anumite abilităţi sau pentru că au o activitate bună în alt domeniu, după care se aşteaptă de la ei să-i poată administra, conduce şi motiva pe alţii, fără însă să aibă vreo pregătire în acest sens.

Cea de-a treia cauză a stresului este mai puţin întîlnită în domeniul afacerilor comerciale, însă este cît se poate de frecventă în sectorul public: munca fără cusur, răsplătită cu cuvinte de apreciere doar o dată pe an.

Desigur, o altă importantă sursă de stres, care a devenit din ce în ce mai obişnuită, este pericolul pierderii locului de muncă.

Prevenirea stresului

În majoritatea cazurilor, stresul poate fi prevenit foarte uşor, prin cursuri speciale şi prin dezvoltarea personală a indivizilor. Dar locuim încă într-un mediu în care majoritatea oamenilor cheltuiesc foarte puţini bani sau puţin timp pentru propria lor dezvoltare personală, iar dacă angajatorii lor nu le asigură facilităţi sau dacă ei nu au acces la ele în altă parte, nu mai au şansa asta. Din fericire, acest mediu se schimbă pe măsură ce oamenii îşi dau seama că ei înşişi sînt propria lor poliţă de asigurare şi că cea mai mare realizare pe care o poate înfăptui cineva are loc prin intermediul dezvoltării personale.

Deşi stresul poate fi motivant şi folositor, este nevoie să fie controlat prin metode ca folosirea eficientă a timpului, învăţarea, dezvoltarea personală şi cunoaşterea priorităţilor.

Activitate şi realizare

Există o mare diferenţă între activitate şi realizare. Gîndeşte-te la o situaţie din trecut, cînd erai ocupat toată ziua, însă simţeai că, practic, nu realizai nimic, în ciuda senzaţiei că nu stăteai pe loc. Aş sugera că asta e valabil atunci cînd ajungi acasă şi nu te simţi prea bine, prea relaxat şi nu ai o atitudine pozitivă, ceea ce înseamnă că ai avut „una din zilele acelea".

Acum, gîndeşte-te la o altă zi cînd ai fost ocupat tot timpul, însă a fost o zi încununată de realizări. Ai făcut treaba aceea groaznică pe care o tot amînai de ceva timp, ai terminat raportul, ai încheiat nişte contracte noi, iar ziua a fost cu adevărat plină de progrese şi de realizări. Cum te-ai simţit în seara respectivă? Bineînţeles că a fost o seară mult mai plăcută, iar timpul tău de joacă, mai plin de satisfacţii.

Cum poţi să faci aşadar ca fiecare zi să fie mai degrabă o zi plină de realizări decît una plină de activitate? Principiul cît se poate de simplu al administrării timpului nu a mai fost niciodată îmbunătăţit şi, totuşi, din ideea originală s-a dezvoltat o întreagă industrie: faxuri, oameni care se ocupă de organizarea timpului tău personal, numeroase sisteme de administrare a timpului şi oameni care se ocupă de ele. Majoritatea mai mult au complicat simplitatea ideii originale care va fi totuşi foarte eficientă în cazul tău.

Cum să-ţi administrezi timpul ca să realizezi mai mult

Charles Schwab, directorul unei companii mijlocii producătoare de oţel, i-a acordat o întrevedere lui Ivy Lee, un specialist eficient. Lee tocmai îi explica directorului modul în care serviciile firmei sale l-ar putea ajuta să-şi administreze compania mai bine, cînd Schwab a spus: „Ştiu ce avem de făcut acum; dacă îmi puteţi arăta în ce fel se poate face mai mult în acelaşi interval de timp, vă voi asculta sfaturile şi vă voi plăti cît veţi cere". Lee a spus: „Bine, am să vă dau un sistem; nu durează decît cîteva minute să vă explic. V-aş ruga să aplicaţi această idee şi să-i faceţi pe oamenii dumneavoastră să facă la fel, iar apoi îmi veţi trimite un cec cu suma care credeţi că merită plătită".

Peste şase săptămîni, Lee a primit un cec în valoare de 25.000 de lire sterline, împreună cu un bilet în care scria că, din punctul de vedere al banilor, aceasta a fost cea mai bună lecţie pe care a primit-o Schwab vreodată. Cinci ani mai tîrziu, Schwab reuşise să facă din compania respectivă cea mai mare corporaţie independentă din lume în domeniul oţelului – Bethlehem Steel Company –, iar astăzi este foarte apreciat şi recunoscut ca fiind unul dintre cei mai mari industriaşi şi manageri din istoria Statelor Unite.

Un sistem simplu de organizare a timpului

Avem cu toţii aceleaşi 24 de ore în fiecare zi, care se împart în 86.400 de secunde. Cei mai ocupaţi oameni din lume – prim-miniştrii şi preşedinţii, întreprinzătorii, atleţii, artiştii şi conducătorii unor mari companii – au tot 86.400 de secunde într-o zi. S-ar putea să aibă mai puţin timp de joacă decît pentru a realiza ceva – cu alte cuvinte, orele lor de muncă sînt mai lungi –, însă dispun totuşi de aceleaşi ore într-o zi de care dispunem şi eu, şi tu.

Dacă vrei cu adevărat să faci mai multe într-o zi, încearcă să pui în aplicare următorul sistem.

Mai întîi, **la** sfîrşitul unei zile, chiar înainte de a pleca de la birou sau de a-ţi termina treaba pe ziua respectivă, fă o listă cu cele mai

importante lucruri pe care le ai de făcut a doua zi. Poţi scrie această listă într-o agendă sau chiar pe o foaie de hîrtie. Nu contează cum o numeşti – „listă cu lucruri care trebuie făcute" sau „lista pe ziua de azi" –, dar fă-o la sfîrşitul fiecărei zile. În al doilea rînd, numerotează sarcinile de pe listă în ordinea importanţei lor. În cele din urmă, a doua zi, cînd te hotărăşti să te apuci de lucru, începe cu numărul 1 şi ţine-te de treaba respectivă pînă o rezolvi, apoi treci la numărul 2, şi tot aşa, pînă cînd ajungi la capătul listei.

De ce este sistemul de mai sus atît de eficient? Să vedem.

Cum să faci sistemul să funcţioneze

◣1. Alcătuieşte liste cu o seară înainte

Este exact pe dos decît procedăm atît de mulţi dintre noi: să ne facem planul pentru ziua respectivă dis-de-dimineaţă. Problema era că, în timp ce tu te hotărai asupra activităţilor zilei, suna telefonul, soseau faxuri şi intrau tot felul de oameni, care aveau şi ei priorităţile lor, iar, înainte să-ţi dai seama, ziua scăpa de sub control şi deveneai mai degrabă o persoană care reacţionează, decît una care acţionează. De asemenea, creierul lucrează mai eficient în prima parte a zilei, aşa că de ce să-ţi iroseşti energia hotărîndu-te ce să faci, cînd ai putea chiar să faci acele lucruri? La cursurile mele de management, subliniez întotdeauna importanţa planificării cu o seară înainte, şi nu dis-de-dimineaţă.

◣2. În timpul zilei, bifează lucrurile înscrise pe listă

Este foarte motivant să bifezi sarcinile îndeplinite, căci poţi vedea cum progresezi. Astfel, îţi vei administra bunul cel mai de preţ, creierul, şi îl vei ajuta să fie mai motivat şi să funcţioneze mai eficient.

◣3. Fii consecvent cu lista ta

De cele mai multe ori, nu toate sarcinile de pe listă vor fi rezolvate însă, dacă eşti consecvent, treburile asupra cărora te concentrezi şi pe care le duci la îndeplinire vor fi cele mai importante.

◣4. Fă-ţi o listă de priorităţi şi rezolvă mai întîi sarcina cea mai neplăcută

Numărul 1 de pe majoritatea listelor este, de obicei, sarcina cea mai neplăcută. Eşti ispitit să faci mai întîi treburile uşoare şi rapide şi abia după aceea să te apuci de cele care necesită mai mult timp sau sînt mai neplăcute. Nu poţi să te amăgeşti: dacă ştii că trebuie să faci o treabă detestabilă, dar le faci mai întîi pe cele mai rapide şi mai uşoare, nu le faci niciodată atît de bine, de eficient sau chiar atît de repede cum ar trebui, pentru că ştii ce te aşteaptă – sarcina neplăcută. Pe de altă parte, cum te simţi după ce ai rezolvat o astfel de treabă? Uşurat, în culmea fericirii şi mai motivat. Administrează-ţi bunurile şi resursele, deoarece e uimitor cîte se pot realiza astfel.

◣5. Tratează întreruperile în mod eficient

Pînă la urmă, să fim realişti. Ai vreodată o zi în care să te ţii de listă fără întrerupere? Eu nu cred că mi s-a întîmplat vreodată asta. Cum te descurci deci cu întreruperile, cu telefoanele, cu urgenţele, cu crizele sau cu cererile altora? Eu am găsit metoda cea mai eficientă. Pune-ţi întrebarea: Este asta mai important decît ceea ce fac eu acum? Da sau nu? Dacă este mai important, ocupă-te de problema respectivă imediat, iar dacă nu, adaug-o, undeva, pe listă.

Ai putea să te gîndeşti: Toate ca toate, dar cum iau hotărîrea asta?

Am să-ţi ofer un sistem de ordonare a priorităţilor care am descoperit că este foarte eficient în afaceri. Prioritatea numărul 1 este orice produce bani. Ar putea fi rezolvarea unei plîngeri din partea unui client, ar putea fi o livrare sau şansa unei vînzări ori a unei afaceri în plus, dar prioritatea numărul 1 trebuie să fie ceva din care cîştigi bani. În felul acesta, viitorul tău şi al tuturor celorlalţi este mai sigur.

Cea de-a doua prioritate, în momentul cînd te confruntţi cu o întrerupere, este să ajuţi pe cineva. S-ar putea să fie vorba de o decizie care trebuie luată, un sfat, o instrucţiune sau poate trebuie să susţii pe cineva. S-ar putea, de asemenea, să trebuiască să răspunzi unui memoriu sau unor scrisori.

A treia prioritate este rezolvarea problemelor, şi e foarte interesant faptul că, dacă primele două sînt operaţionale, problemele cu numărul 3 în ordinea priorităţilor sînt mai puţine.

Dacă am sta de vorbă faţă în faţă acum, mi-ai putea spune: „Richard, tu chiar te ţii de listă în fiecare zi din viaţa ta?". Ca să fiu sincer nu, pentru că sînt anumite zile cînd acest lucru nu este pur şi simplu practic, însă pot să afirm că în zilele respective fac exact aşa cum am explicat; e uimitor cît de multe lucruri sînt duse cu adevărat la capăt şi cît de motivat mă simt.

Timpul de relaxare şi de joacă

După ce ţi-ai organizat timpul de lucru, este tot atît de important să te asiguri că timpul de joacă este cu adevărat un timp în care te relaxezi. Multor oameni le vine greu să se deconecteze, să lase munca deoparte, iar dacă tu te numeri printre aceştia, iată o idee care ar putea să te ajute: imaginează-ţi un întrerupător imens.

Să presupunem că te-ai hotărît să termini lucrul la ora 17.30, într-o seară de vineri (nu începe numărătoarea inversă de la 14.30!). Pe măsură ce se apropie ora 17.30, după ce ţi-ai completat lista cu „ce am de făcut" pentru luni, imaginează-ţi că apeşi pe butonul întrerupătorului, pe poziţia „deconectat". Du-te acasă şi joacă-te! Dacă cineva vine la tine în week-end şi te întreabă: „Cum îţi cîştigi pîinea?", poţi spune: „Nu ştiu, dar e grozav"; înseamnă că te-ai deconectat total.

Acum, să presupunem că luni, la ora 8.30, ai să te conectezi la loc: imaginează-ţi cum apeşi pe butonul întrerupătorului şi intri direct în lista ta.

Sînt sigur că ai întîlnit oameni care trăiau aşa-zisul „stres al zilei de luni": „O, dragă, am avut un week-end obositor, nu pot să mă pornesc lunea". Unii reuşesc să se conecteze la loc abia pe la mijlocul zilei de miercuri. S-ar putea să exagerez puţin, dar creierul nu simte stresul zilei de luni, acesta este provocat chiar de către persoana respectivă, care spune: „Simt stresul zilei de luni", iar creierul răspunde: „Aşa e, simţi stresul zilei de luni". Aşadar încearcă să delimitezi timpul de lucru de timpul de joacă.

Cum să cîştigi timp

Iar acum, iată alte cîteva idei despre cum să-ţi foloseşti bine timpul:

Încearcă să foloseşti numai cîte o foaie de hîrtie o dată. Dacă ai pune o cameră video deasupra birourilor anumitor oameni, ar fi uimiţi ce ar vedea: cum plimbă hîrtia de la un capăt la altul al mesei, o iau în mînă, o citesc, o pun într-un teanc, iar apoi răscolesc teancul ca s-o găsească. Uneori, poţi vedea cum o hîrtie care trebuie folosită este mutată de 30-40 de ori de aceeaşi persoană. Tu încearcă să o foloseşti o singură dată.

Un pont strălucit pe care l-am aflat abia recent: gîndeşte-te ce faci înainte de a pleca în vacanţă. Ceea ce fac mai întîi cei mai mulţi dintre noi este să întocmească liste. În general, avem mult mai multă iniţiativă atunci cînd trebuie să luăm decizii. Ne facem ordine pe birou, printre hîrtiile care trebuie rezolvate, şi e uimitor cît de multe realizăm în cele două zile dinaintea plecării noastre în concediu. Lăsăm foarte puţine lucruri la voia întîmplării, toată lumea este bine pusă la curent cu totul, sarcinile neplăcute (care poate că trebuiau rezolvate de ceva timp) sînt brusc duse la bun sfîrşit. Să presupunem că ai putea considera fiecare zi ca fiind ziua dinaintea plecării tale în concediu – imaginează-ţi cît de multe lucruri ai rezolva, mult mai multe decît de obicei.

Amînarea

Amînarea (adică lăsarea pe mai tîrziu a lucrurilor ce trebuie făcute) trebuie să fie învinsă dacă vrei să ai succes. O persoană care are obiceiul să amîne lucrurile ar putea spune:

„Acum nu e momentul potrivit";
„Am să o fac şi pe asta cîndva";
„Condiţiile nu sînt perfecte deocamdată".

Îţi închipui că oamenii de succes îşi permit să amîne lucrurile? Bineînţeles că nu, acesta este sigur unul dintre defectele celor care nu au realizat nimic sau al celor care nu sînt satisfăcuţi.

Încearcă să foloseşti trei cuvinte care pot să te motiveze puternic: FĂ-O ACUM. Mulţi ani, le-am avut scrise pe parasolarul maşinii

mele şi, de asemenea, mi-am pus pe birou, la vedere, o foaie de hîrtie pe care scria:

Ce fac în momentul acesta pentru a vinde ceva ?

Acest lucru m-a motivat foarte mult, iar vina pe care o simţeam cînd vedeam cuvintele respective şi nu făceam nimic mă motiva să mă apuc imediat de treabă.

Momentul problemei prioritare

Există anumite momente ale zilei care se pot transforma în ceea ce eu numesc „momentul problemei prioritare". Pentru agenţii comerciali, acesta este momentul cel mai oportun pentru a vorbi cu clienţii şi cu potenţialii clienţi. Aşa că nu e deloc eficient să foloseşti acest timp întocmind rapoarte, pregătind liste de preţuri sau orice altceva, în loc să vorbeşti cu cei care iau deciziile. Toate aceste lucruri pot fi făcute şi altădată. Oricare ar fi domeniul în care lucrezi, în acest moment ocupă-te exclusiv de respectiva problemă prioritară – vei fi surprins cît de multe lucruri poţi realiza.

Timpul de gîndire

Este un lucru recunoscut de mult că oamenii care realizează ceva au nevoie de un timp de gîndire. Mulţi nu îşi permit să piardă timpul astfel, iar unii chiar consideră asta un lux. Nu e un lux, ci un element esenţial pentru a realiza ceva. Cei mai mulţi dintre noi ne alocăm un anumit timp de gîndire doar cînd sîntem în maşină şi conducem, în loc să ne retragem o jumătate de zi pe săptămînă sau şi numai cîteva ore din cînd în cînd, departe de telefon, în linişte, să stăm şi să reflectăm. Cum eu călătoresc destul de mult, consider că e un beneficiu enorm să pot sta singur într-o cameră de hotel, doar cu o foaie de hîrtie pe care să schiţez un plan, să mă gîndesc, să rezolv probleme şi să fiu creativ. Aşa că nu mai considera că timpul de gîndire este un lux, ci programează-ţi-l ca pe ceva esenţial.

Timpul de învăţare

Cum rămîne cu timpul de învăţare? Cititul, pregătirea unor idei noi, digerarea informaţiilor şi dezvoltarea unor noi abilităţi, toate acestea sînt cruciale pentru a deveni un om realizat şi plin de succes. Dacă, în prezent, timpul tău de învăţare într-o lună este egal cu zero, trebuie să aloci şi acestui scop trei sau patru ore. Transformă-ţi maşina într-o sală de clasă. Eu nu călătoresc nicăieri fără să ascult casete despre dezvoltarea personală sau despre afaceri. Este incredibil de eficient şi constituie o folosire fructuoasă a unui timp care altminteri ar fi pierdut – ore întregi din viaţă pierdute. Investeşte în cărţi despre dezvoltarea personală şi despre afaceri. Reprezintă o investiţie care merită făcută, iar cele cîteva ore petrecute citindu-le îţi vor aduce satisfacţii nebănuite.

Timpul alocat exerciţiilor fizice

Dar cum rămîne cu exerciţiile fizice? Îţi rezervi puţin timp în fiecare zi ca să-ţi menţii în formă corpul, care, la rîndul lui, ajută creierul să funcţioneze? Este vorba de viaţa ta şi de timpul tău, aşadar cît de mult vrei să trăieşti şi cît de bine? Cînd corpul nu mai funcţionează cum trebuie, din cauza neglijenţei sau a abuzurilor, calitatea vieţii scade dramatic. Cu ce scop munceşti mult, peste program? În multe cazuri, ai o alimentaţie necorespunzătoare, consumi alcool, fumezi, ceea ce dăunează sănătăţii. Şi, peste toate astea, corpul nu mai funcţionează cum trebuie, calitatea vieţii scade, iar toate eforturile şi sforţările tale sînt în zadar. Se pare că nu prea are rost să te chinui să ai succes doar ca să ajungi într-un scaun cu rotile, într-un spital sau, şi mai rău, în mormînt.

Să ne imaginăm că trupul nostru este ca o baterie de maşină, care, dacă nu o reîncărcăm, se va goli – dar, cînd conduci, ea se reîncarcă automat, din mers. Atît corpul, cît şi mintea noastră au nevoie să îşi refacă forţele, aşa că timpul rezervat pentru „reîncărcare" trebuie să fie preţuit şi planificat cum trebuie. Acest timp poate fi cel de joacă sau cel petrecut împreună cu familia. Luăm decizii mai bune, reacţionăm mai bine şi devenim mai activi după ce ne-am reîncărcat bateriile. Aşa că sportul, hobbyurile şi pasiunile sînt un ingredient esenţial în drumul către succes deci către fericire.

Ca valoare, corpul nostru ocupă locul al doilea în rîndul bunurilor considerate cele mai de preţ. Cei dintre noi care sînt destul de norocoşi să fie sănătoşi şi/sau întregi la trup au datoria şi responsabilitatea să aibă grijă de acesta.

Cum să-ţi protejezi contul timpului tău

Încearcă să nu-ţi pierzi vremea ; foloseşte fiecare minut din zi. În plus, nu-i lăsa nici pe alţii să irosească din timpul tău preţios. Teoretic, fiecare om de succes – sînt sigur de asta – ar fi de acord că nu-i poate suferi pe cei care pierd vremea. Asigură-te că timpul limitat pe care-l avem la dispoziţie, „contul nostru bancar", nu este jefuit de alţii sau chiar de noi înşine.

De reţinut

- Stabileşte un echilibru între timpul de lucru şi cel de joacă ;
- Controlează-ţi stresul ;
- Fă în aşa fel încît zilele tale să fie pline de realizări, nu de activităţi ;
- La sfîrşitul fiecărei zile, întocmeşte o listă cu „lucruri care trebuie făcute" ;
- Aranjează problemele de pe listă în ordinea priorităţilor ;
- Învaţă să faci faţă în mod eficient întreruperilor ;
- Asigură-te că poţi să te „deconectezi" ;
- Introdu-ţi în program un „timp de gîndire" ;
- Introdu-ţi în program un „timp pentru învăţare" ;
- Introdu-ţi în program un „timp pentru exerciţii fizice" ;
- Nu amîna – fă-o acum ! ;
- Foloseşte-ţi timpul, nu-l irosi şi nu permite nici altora să facă asta.

Cuvinte înţelepte

Gîndeşte-te la o zi care a trecut şi ai fost absolut *satisfăcut la sfîrşit. Nu este vorba despre o zi în care ai trîndăvit fără să faci nimic ; o astfel de zi este cea în care ai avut de făcut totul şi ai reuşit.*

Margaret Thatcher

Capitolul 6

Autoadministrarea

Pentru a avea succes, orice proiect major trebuie să treacă printr-un proces de management. Acest lucru este valabil şi în cazul proiectului tău. El trebuie să fie tratat cum se cuvine, iar singura persoană care poate să facă asta eşti tu.

Capitolul de faţă are ca subiect autoadministrarea. Conceptul de autoadministrare include ideile de autodisciplină şi autocontrol. S-ar putea ca toate acestea să nu sune prea îmbietor – poate din cauza experienţei pe care ai avut-o cu unele rude sau cu unii profesori extrem de exigenţi. Autoadministrarea însă ar trebui să fie o activitate pozitivă, iar tu ar trebui să fii capabil să accepţi ideea cu mai mult entuziasm decît ai face-o dacă ar fi vorba de autocontrol sau de autodisciplină.

Cum să te administrezi

Fiecare dintre noi este un manager. Unii oameni au responsabilitatea de a-i administra atît pe alţii, cît şi pe ei înşişi, însă eu cred sincer că, pentru a fi un conducător sau un administrator eficient, trebuie ca mai întîi să stăpîneşti la perfecţie autoadministrarea.

Nu cunosc nici o persoană care să fi obţinut succes în orice domeniu – afaceri, sport, pe scenă sau în politică – şi care să nu fi dat dovadă de autocontrol, autodisciplină şi autoadministrare. Din păcate, închisorile din întreaga lume sînt pline de oameni care nu au fost în stare să reziste tentaţiilor negative şi cărora le-a lipsit autocontrolul. Probabil că cea mai bună definiţie a autocontrolului este controlul gîndirii ; iată perspectiva din care ar trebui să abordăm uimitoarele oportunităţi pe

care ni le oferă autoadministrarea eficientă pe măsură ce progresăm pe drumul către succes şi fericire.

Închipuie-ţi că ai lîngă tine tot timpul – ca un şef de stat – doi sfetnici. Ca şi consilierii politici, ei nu au chip, sînt invizibili, dar, cu toate acestea, poţi să auzi sfaturile pe care ţi le dau despre orice plănuieşti să faci. Îi vom numi pe aceşti sfetnici Domnul Succes şi Domnul Eşec. Ei sînt activi 24 de ore pe zi şi cu cît sînt mai activi, cu atît sugestiile lor devin mai insistente. Aceste două personaje pot influenţa decisiv rezultatele şi realizările din viaţa ta. Pune-ţi întrebarea următoare: pînă acum ale cui sfaturi le-am urmat cel mai des în viaţă?

Imaginează-ţi o dimineaţă rece de iarnă. Soneria ceasului se opreşte. Domnul Succes îl numeşte mereu „ceasul oportunităţii", pentru că anunţă o nouă zi plină de ocazii favorabile, care pot fi încununate de succes. Domnul Eşec îl numeşte încă „ceas deşteptător", pentru că se teme de sosirea unei noi zile. Domnul Succes te motivează, spunînd: „Grozav – o nouă zi, hai să ne grăbim", în timp ce Domnul Eşec zice: „Îngroapă ceasul, mai stai în pat încă trei sferturi de oră, e aşa de cald şi bine şi nu vrei cu adevărat să ieşi din casă atît de devreme".

Dacă Domnul Eşec îţi conduce viaţa şi gîndurile de ani întregi, rămîi în pat şi e mai mult ca sigur că entuziasmul Domnului Succes faţă de tot ce ai putea realiza nici măcar nu te atinge.

Copil fiind, am avut norocul să am o mamă cu adevărat extraordinară, incredibil de înţeleaptă; oamenii se simţeau atraşi de ea, venind nu doar ca să-i ceară sfatul, ci şi să-i împărtăşească secrete şi mai ales pentru că – mai important decît orice altceva – le făcea plăcere compania ei. Sfaturile ei, sub diferite forme, îmi îmbogăţesc viaţa chiar şi astăzi. Îmi amintesc că mi-a spus, pe cînd aveam vreo şase anişori, că drăcuşorul de pe umărul meu mă făcea să las prosoapele pe jos în loc să le agăţ în cui, după ce făceam baie. Tot el era cel care mă făcea să-mi arunc hainele pe jos, în loc să le împăturesc şi să le pun pe scaun. Şi obişnuia să spună că, de fiecare dată cînd cineva era tentat să facă lucruri ce implicau lenea sau neglijenţa, drăcuşorul acela dădea naştere tentaţiei. Acest mic diavol din copilăria mea poate fi comparat cu Domnul Eşec, care încearcă să mă împingă într-o direcţie greşită şi mă împiedică să îmi ating scopurile.

Într-o după-amiază de sîmbătă, pe cînd mă aflam în Stratford-upon-Avon, am văzut un tînăr aruncînd pe stradă un ambalaj, deşi în

apropiere erau nişte coşuri de gunoi. Cine domina atunci mintea acelui tînăr? Domnul Succes sau Domnul Eşec? Cu puţin autocontrol, l-ar fi ascultat pe Domnul Succes şi ar fi mers zece-douăzeci de paşi pînă la coşul de gunoi. Totuşi, Domnul Eşec a spus: „Nu ai ce face cu ea, arunc-o pe jos; e cel mai uşor, de ce să-ţi baţi capul?". Mai mult ca sigur, în mintea acelui tînăr, Domnul Eşec domnea de mulţi ani, în timp ce Domnul Succes nici nu pusese piciorul pe acolo.

A face sacrificii

Se vorbeşte adesea despre preţul pe care îl plăteşti pentru succes. De-a lungul anilor, i-am auzit pe unii oameni pretinzînd că trebuie să faci sacrificii, în timp ce alţii vorbesc despre succes ca fiind momentul cînd culegi roadele şi te bucuri de beneficii. Eu cred că ambele variante sînt valabile.

Înainte de a începe să scriu această carte, mă cam îngrăşasem – aveam în jur de 98 de kilograme. Am hotărît că e ridicol, mai ales că scriam o carte despre succes. Simţeam că sînt un exemplu îngrozitor pentru cititorii mei. Mi-am stabilit obiectivul de a ajunge la 88 de kilograme pînă cînd aveam să termin de scris cartea. În acest moment, mai am de slăbit mai puţin de două kilograme pînă îmi voi atinge scopul. Pot spune cu mîna pe inimă că mă simt mai bine din punct de vedere mental decît în orice altă perioadă a vieţii mele. Hainele mi se potrivesc mai bine şi sînt mai mulţumit de aspectul meu exterior. Creierul meu este mai activ şi mai capabil să facă faţă presiunilor vieţii de zi cu zi. Chiar încep să mă bucur de rezultate.

Dar cum rămîne cu sacrificiul? Mă abţin de la diferite mîncăruri, cînd Domnul Eşec spune: „Hai, n-o să păţeşti nimic dacă mănînci de data asta, dacă iei o gură, nici n-o să se observe". Mă trezesc cu jumătate de oră mai devreme în fiecare zi să fac puţină mişcare fizică, iar Domnul Eşec spune: „Mai stai în pat, nu o să fie nimic grav"; şi totuşi, contează. În acest caz însă, sacrificiul este infim faţă de ceea ce am de cîştigat.

Tehnici de autoadministrare

Cum putem aşadar să-l facem pe Domnul Succes să lucreze în favoarea noastră? Pentru că, oricît de mult am încerca, nu putem să-l concediem pe Domnul Eşec. Eu am încercat să fac asta, dar el rămîne mereu pe poziţii, într-o formă sau alta, ca să-mi găsească vreo slăbiciune. Tot ce putem face este să-l ţinem într-un perpetuu concediu medical.

Pentru a consolida autoritatea Domnului Succes, precum şi infinita sa hotărîre şi entuziasmul său, va trebui să-i oferim un ţel arzător (vezi şi capitolul 7, „Ţelurile: scopul vieţii"). Autoadministrarea, autodisciplina şi autocontrolul ne intră în reflex atunci cînd avem nişte ţeluri. Dacă ţelul respectiv este realist, valid, dacă ne dorim acel lucru mai mult decît orice altceva, procesele noastre de gîndire şi modelele comportamentale devin cu adevărat automate.

Cum să-ţi schimbi obiceiurile proaste şi să ieşi din rutină

Acum hai să punem aceste idei în practică. O foarte mare parte din forţa Domnului Eşec se trage din obiceiurile proaste. Pentru a ne schimba aceste obiceiuri, trebuie să schimbăm tiparele sau rutina din spatele lor. Dacă anul acesta continuăm să facem acelaşi lucru pe care l-am făcut şi anul trecut, vom obţine acelaşi rezultat. Pentru a schimba rezultatul, trebuie să ne schimbăm tiparele şi să ieşim din rutină. Gîndeşte-te care este cea mai simplă şi mai uşoară modalitate de a te lăsa de fumat. Etapele sînt incredibil de simple:

- Etapa 1 – hotărăşte-te cu adevărat să te laşi de fumat. Nu poţi să te laşi dacă nu vrei asta;
- Etapa a 2-a – sparge tiparul, ieşi din rutină. Deşi corpul cere nicotină, o mare parte din obiceiul de a fuma urmează un tipar: după o ceaşcă de cafea, într-un bar la o bere, cînd aştepţi un telefon important. Aşa că fă să îţi fie mai uşor: alege un moment cînd rutina şi şabloanele tale sînt pe cale de a se schimba oricum, de exemplu, în timpul unei vacanţe de două săptămîni. În drum spre aeroport, vei fuma ultima ţigară. Deoarece ai ieşit din rutină şi ai spart tiparul şi pentru că te afli într-un mediu nou, cu activităţi şi situaţii noi, dorinţa de a fuma va fi cu mult mai mică.

În primele două sau trei zile, s-ar putea să tînjeşti din cînd în cînd după o ţigară. Dar dorinţa nu durează efectiv decît 10-20 de secunde, iar tu vei primi un mesaj de la Domnul Eşec: „Vreau o ţigară". Atunci, spune-ţi: sînt nefumător, nu vreau nici o ţigară, iar dorinţa va dispărea rapid. Evident, va fi mai greu dacă umbli cu oameni care îşi aprind mereu cîte o ţigară lîngă tine.

Adevăratul test este atunci cînd te întorci din vacanţă la preocupările obişnuite. După două săptămîni fără ţigări, dorinţa este mult mai mică, tentaţia durînd acum doar cîteva secunde, ceea ce înseamnă că ţi-ai spart tiparul şi rutina dinainte.

O definiţie grozavă a prostiei este să faci la anul acelaşi lucru pe care l-ai făcut anul acesta şi să te aştepţi la un rezultat diferit.

Recunoaşte-ţi slăbiciunea

Fiecare dintre noi are puncte forte şi puncte slabe. Eu sînt convins că unul dintre punctele forte este să-ţi recunoşti în mod sincer slăbiciunile. De la oamenii care lucrează cu alcoolici, am înţeles că tratamentul poate începe doar atunci cînd o persoană dependentă de alcool este în stare să admită că este alcoolică. E nevoie de multă putere şi de curaj să ceri ajutor, însă ţelul de a scăpa de dependenţa de alcool este cu mult mai important decît Domnul Eşec, care te îndeamnă stăruitor: „Mai bea un pahar, nu e mare lucru, şi apoi, de ce n-ai face-o?".

Zece paşi către autoadministrare

Schimbarea rutinei/obiceiurilor proaste şi recunoaşterea slăbiciunilor sînt pietrele de temelie ale autoadministrării, aşa că hai să trecem împreună prin zece etape pentru a consolida eficient aceste principii.

1. Controlează ceea ce spui şi felul în care o spui

Controlează ceea ce spui, ai grijă ce cuvinte îţi ies din gură. Este bine cunoscut faptul că avem cu toţii mai multe de cîştigat dacă ascultăm decît dacă vorbim (la urma urmei, avem două urechi şi o singură gură). Mai ţine minte şi că este nepoliticos să vorbeşti în acelaşi timp cu

altcineva. Aşa că trebuie să fii în stare să hotărăşti cînd e mai bine să taci şi să asculţi şi cînd să-ţi afirmi punctul de vedere. Cheia unei conversaţii fluente este păstrarea unui echilibru, dar, dacă asta este prea greu pentru tine, mai bine taci.

O caracteristică a celor mai populari oameni de succes este faptul că ei par a fi, prin natura lor, nişte buni ascultători. Este vorba despre autoadministrare: au ajuns la un echilibru între vorbire şi ascultare.

◣2. Nu-ţi pierde autocontrolul

Pierderea autocontrolului le oferă imediat celorlalţi un avantaj. Mulţi oameni irosesc o cantitate imensă de energie răzbunîndu-se prin furie sau în alt mod.

De-a lungul vieţii, mi-am petrecut o bună parte a timpului vorbind în public, precum şi învăţîndu-i şi sfătuindu-i pe alţii. O experienţă neplăcută m-a făcut să descopăr că, dacă te pierzi cu firea sau îţi pierzi controlul în faţa unor oameni, e dezastru. Oricare ar fi întrebarea, orice ar face cel care te interpelează, nu-ţi pierde niciodată calmul. Asigură-te că expresia feţei tale are tot timpul o umbră de zîmbet sau de concentrare. Dacă nu-ţi manifeşti niciodată deschis mînia, furia sau pierderea cumpătului, îţi vei menţine întotdeauna credibilitatea, precum şi controlul asupra situaţiei. Dacă îţi ieşi din fire, totul va deveni teribil de amuzant pentru oricine.

Aşa că foloseşte-ţi capul şi ţine minte că nu contează ce spun, ce cred sau ce fac alţii; contează numai ce faci tu.

◣3. Rezolvă mai întîi sarcina cea mai neplăcută

Un alt pont pe care l-am descoperit de-a lungul anilor şi care s-a dovedit a fi foarte folositor este să faci întotdeauna, înainte de orice altceva, treaba cea mai neplăcută. Este într-adevăr nevoie de autodisciplină, însă e foarte uşor. Domnul Eşec spune: „Las-o pe mai tîrziu, mai amîn-o, fă altceva, mai plăcut". Domnul Succes: „Fă-o acum, rezolv-o şi te vei simţi foarte mulţumit". Aşa cum se întîmplă cu toate obiceiurile bune, e nevoie de ceva timp să înveţi asta, dar, în curînd, îţi va intra în reflex.

Probabil că aceasta este marea calitate a persoanelor care au realizări importante – voinţa de a rezolva mai întîi problema cea mai neplăcută.

Dacă ar fi să alegi din cartea de faţă un singur sfat, alege-l pe acesta, deoarece îţi va aduce satisfacţii nebănuite, de la diminuarea stresului la creşterea respectului de sine şi a numărului de realizări, făcîndu-te să treci de la o proastă autoadministrare la autocontrol, de la ghinion la noroc.

◣4. Răsplăteşte-te

Cînd faci ceva neplăcut, oferă-ţi o răsplată pe care să o aştepţi cu nerăbdare. În copilărie, părinţii multora dintre noi ne promiteau mereu ceva dulce după ce înghiţeam un medicament rău la gust. Fă acelaşi lucru pentru tine: asta îţi va oferi o motivaţie să termini treaba aceea neplăcută şi să treci la altceva (după ce îţi primeşti răsplata, bineînţeles). Pentru mine, răsplata care urmează după ce îmi fac exerciţiile fizice este să înot puţin.

◣5. Foloseşte un sistem de organizare a timpului

În capitolul 5, „Timpul: cea mai preţioasă resursă a ta", ţi-am arătat un sistem foarte simplu de organizare a timpului. Domnul Eşec te va încuraja să-l ignori. Pune-ţi chiar acum următoarea întrebare: recunoaşte sincer, îţi foloseşti timpul cu o eficienţă maximă? Dacă răspunsul este negativ, înseamnă că Domnul Eşec îţi influenţează autoadministrarea.

◣6. Menţine-te în formă

E normal să ne facem cîte un control periodic de sănătate. Însă, între aceste controale, trebuie să ne menţinem corpul în cea mai bună formă posibilă. După cum am subliniat mereu, creierul funcţionează mai bine atunci cînd corpul este sănătos.

De-a lungul anilor, am trecut prin cîteva crize de depresie, însă în perioadele în care făceam sport în mod regulat, iar corpul meu era puternic, extrem de sănătos şi în cea mai bună formă fizică, nu mi s-a întîmplat niciodată să fac vreo depresie. Deşi nu sînt medic şi deci nu-mi pot exprima o părere ca profesionist în acest domeniu, pot totuşi să îţi ofer exemplul propriilor mele experienţe şi rezultate. Aşa că bucură-te mai mult de viaţă, autoadministrîndu-ţi corpul aşa cum trebuie.

7. Evită excesele

Îmi place la nebunie să mănînc, îmi place să beau, pot să recunosc sincer că îmi plac majoritatea tentaţiilor care ne stau la îndemînă, însă abuzurile de orice fel sînt cauzate de Domnul Eşec, iar rezultatele nu sînt altceva decît ceea ce vrea el să obţină : letargie şi chiar o stare de sănătate precară. Asigură-te că menţii un echilibru în toate.

8. Nu amîna lucrurile şi nu ceda tentaţiei

Amînarea este obiceiul de a lăsa pe mai tîrziu ceva ce ar trebui să faci chiar acum. Am afirmat deja că nici un om care are succes într-un domeniu sau altul nu are obiceiul să amîne lucrurile. Amînarea şi realizarea nu fac casă bună.

Acele trei cuvinţele – FĂ-O ACUM – sînt foarte motivante. Adu-ţi aminte de proverbul : „Nu lăsa pe mîine ce poţi face azi". Pune-l şi tu în practică.

9. Spune-ţi : „am o voinţă extrem de puternică"

Nu mai spune „Nu am voinţă" sau „Am foarte puţină voinţă", ci repetă mereu : „Am o voinţă extrem de puternică". Pe măsură ce vei citi cartea de faţă, îţi vei da seama de imensa importanţă a acestui mesaj. O afirmaţie pozitivă repetată în mod regulat începe să fie vizualizată şi, în cele din urmă, va produce rezultatul dorit (bineînţeles, şi reciproca este valabilă).

Spune-le partenerului tău de viaţă şi copiilor tăi : „Ai o voinţă extrem de puternică". Numai asta îi va ajuta să reziste ispitelor. Prin autoadministrare avem cu toţii acces la puterea voinţei, pe care o dorim atît de mult. Încearcă şi tu să faci asta timp de o lună – de fiecare dată cînd Domnul Eşec te îndeamnă să cedezi tentaţiei, spune : „Am o voinţă extrem de puternică" şi vei fi încîntat de rezultate.

10. Încrede-te în tine

Stăpîneşte-ţi gîndurile, emoţiile, bucuriile, mînia şi furia, pentru că fiecare dintre noi este capabil de un autocontrol absolut. Imaginează-ţi următoarea situaţie. Un cuplu tocmai se ceartă violent, cînd sună cineva la uşă : în prag se află doi prieteni. Ce face cuplul în această situaţie ? Cel care deschide uşa îşi stăpîneşte nervii, îşi controlează expresia feţei, gîndurile şi comportamentul. În momentul cînd oaspeţii sînt invitaţi să intre, e mai mult ca sigur că şi celălalt partener îşi va schimba imediat atitudinea. Deşi s-ar putea să fie o atmosferă cam tensionată, mînia va fi repusă instantaneu sub control datorită întreruperii. Aşadar, putem cu toţii să ne controlăm, însă depinde doar cît de mult ne dorim asta.

Unul dintre cei mai mari atleţi din cea de-a doua jumătate a secolului XX a fost britanicul Sebastian Coe. Îmi amintesc că l-am auzit odată vorbind despre enorma sa voinţă, autodisciplina, autocontrolul şi autoadministrarea care l-au ajutat să deţină un record mondial şi să ajungă campion olimpic în cursa de 800 de metri şi în cea de 1.500 de metri garduri. Chiar şi în dimineaţa zilei de Crăciun a trebuit să se scoale foarte devreme ca să meargă la antrenament. A stat la masa de Crăciun ştiind că la scurt timp după aceea trebuia să aibă din nou o şedinţă de antrenament. Absolut în fiecare zi s-a antrenat fără oprire.

Cum a dobîndit şi şi-a dezvoltat Sebastian Coe acele atribute ? Oare avea el mai multă voinţă decît mine sau decît tine ? Controlul şi autoadministrarea erau oare mai eficiente în cazul lui ? Bineînţeles că da, şi aş putea chiar să sugerez că aceasta se datora ţelului său, viziunii sale şi faptului că şi-a dorit mai mult decît orice altceva să devină campion mondial şi olimpic. Da, a avut de plătit un preţ, dar s-a şi bucurat de răsplată !

În următorul capitol, poţi afla cum să-ţi descoperi ţelurile, pentru a folosi în propriul avantaj tehnicile de autoadministrare.

De reţinut

- Ascultă-l pe Domnul Succes şi dă-i liber Domnului Eşec ;
- Fii conştient de faptul că s-ar putea să fie nevoie să faci sacrificii pentru a reuşi ;

- Nu te teme să-ţi schimbi obiceiurile proaste şi să ieşi din rutină ;
- Nu te teme să-ţi recunoşti slăbiciunile.

Zece paşi către o perfectă autoadministrare

1. Controlează ce spui şi cum spui ;
2. Nu-ţi pierde autocontrolul cînd eşti supărat sau furios ;
3. Îndeplineşte mai întîi sarcina cea mai neplăcută ;
4. Răsplăteşte-te ;
5. Foloseşte un sistem de organizare a timpului ;
6. Menţine-te în formă ;
7. Evită abuzurile ;
8. Spune-ţi : „Am o voinţă extrem de puternică" ;
9. Nu amîna lucrurile ;
10. Încrede-te în tine.

Cuvinte înţelepte

Un profesionist este un om care poate să-şi facă cel mai bine treaba atunci cînd nu are chef.

Alistair Cooke

Capitolul 7

Ţelurile : scopul vieţii

Poţi să ai *orice* vrei, însă nu poţi avea *totul*.

Nu ai decît 24 de ore într-o zi, nu poţi fi decît într-un singur loc o dată şi nu ai de trăit decît un anumit număr de ani. Aşa că efectiv nu poţi avea totul, chiar dacă ai fost atît de absurd să crezi că asta ar putea fi posibil.

Dacă îţi doreşti să ai succes, trebuie să ai nişte ambiţii clare. Pentru a reuşi în viaţă, singurul principiu este să îţi traduci dorinţele în rezultatele pe care vrei să le obţii. Asta se numeşte „a-ţi stabili ţelurile".

Ce este un ţel ?

Oxford English Dictionary defineşte ţelul ca fiind „obiectul ambiţiei sau efortului unei persoane... o destinaţie... o ţintă". În aceasta constă, desigur, exact simplitatea mesajului. Toată lumea trebuie să aibă o ţintă, o destinaţie la care să încerce să ajungă. Am să citez din nou acel clişeu simplu, dar adevărat : „O persoană care nu se îndreaptă nicăieri de obicei ajunge acolo".

Ţeluri de a supravieţui şi ţeluri de a realiza ceva

Toată lumea are, într-un fel sau altul, un ţel. Desigur, există şi extreme. Unii oameni nu se gîndesc mai departe de ce o să mănînce mîine. Alţii au ca scop un pahar de băutură, iar pentru mulţi, ţelul este de a apuca ziua de mîine ; acestea sînt ţeluri de supravieţuire. La cealaltă extremă, se află realizări mai importante precum : doborîrea cu o zecime de

secundă a recordului mondial, achiziţionarea unei companii în valoare de milioane de lire sterline, cizelarea unei bucăţi muzicale sau a unei opere de artă. Între aceste două extreme se găsesc cei mai mulţi dintre noi, care, din nefericire, nu au prea multe ţeluri de a realiza ceva sau de a supravieţui.

Scopul vieţii tale este să nu te laşi dus de curent. *Tu trebuie să hotărăşti* cum vrei *tu* să fie propria ta viaţă. Capitolul de faţă te va ajuta să-ţi fixezi nişte orizonturi către care să avansezi. Drumul tău către reuşită are ca destinaţie ţelurile pe care ţi le vei fixa, iar combustibilul ce te va ajuta să le atingi este puterea dorinţei pe care o ai de a ajunge să ai succes. Acest capitol este deci foarte important pentru tine şi te va ajuta să obţii mai uşor succesul pe care îl doreşti.

Ţeluri realiste

Dă-mi voie să subliniez din nou faptul că poţi avea orice îţi doreşti *cu adevărat*, dacă îţi fixezi ca ţel acel lucru.

Observă că am subliniat „cu adevărat". Trecem cu toţii prin viaţă văzînd şi auzind despre lucruri pe care ne-ar plăcea să le facem. Ne gîndim adesea: „Dacă aş putea face asta" sau „Dacă aş avea asta", însă pune-ţi următoarea întrebare: este oare acel lucru ceea ce vrei *cu adevărat*? Eu nu aş putea fi balerin, de exemplu, şi nici nu mi-aş dori să fiu – sînt destul de bătrîn pentru aşa ceva, corpul meu nu e potrivit pentru asta şi, oricum, e un lucru care nu mă motivează şi nu mă inspiră, iar chiar dacă ar face-o, trebuie să avem o perspectivă asupra ambiţiilor noastre, trebuie să fim realişti.

Deşi ţelurile trebuie să fie ambiţioase, mai este necesar şi ca ele să fie realizabile. Fă deosebirea între ţelurile care implică o realizare şi cele ce se referă la supravieţuire, adică activităţile de zi cu zi.

În mod invariabil, obţinem lucrurile pe care ni le dorim cu adevărat şi ne realizăm ambiţiile către care aspirăm cu adevărat. Ai obţinut majoritatea lucrurilor tale personale pentru simplul fapt că într-adevăr ţi le-ai dorit. Succesele şi realizările din viaţa ta există aproape sigur datorită faptului că ţi le-ai dorit cu adevărat. Atunci, ţelurile pentru viitor pot fi fixate cu uşurinţă şi le vei putea atinge fără probleme folosind tehnicile descrise în capitolul de faţă.

Realizarea prin intermediul ţelurilor

Fără ţeluri, nu se poate realiza nimic. Nu există nici o poveste despre un om de succes care să nu fi fost inspirat de un ţel. Indiferent dacă ne gîndim la realizări sportive, escaladări de munţi, cercetări medicale, informatică, armament de război, muzică, artă sau afaceri, fiecare realizare este inspirată de un ţel. În unele cazuri, datorită nevoii de a acţiona rapid sau chiar datorită fricii, creativitatea şi inspiraţia fac progrese care pînă atunci au fost poate inimaginabile.

Pentru umanitate, beneficiile sînt imense. Un exemplu clasic este cursa de Formula 1. Îmbunătăţirile în ceea ce priveşte performanţa şi siguranţa automobilelor obişnuite sînt un rezultat direct al impulsului permanent de a îmbunătăţi maşinile de curse şi de a cîştiga următorul Grand Prix. Materialele create pentru a trimite oameni în spaţiu şi a-i readuce în siguranţă pe Pămînt nu numai că au dus dincolo de limitele imaginabilului călătoriile cu o aeronavă, dar unele dintre acele materiale au devenit parte din viaţa cotidiană, în chiar bucătăria noastră. Perpetua tendinţă a omenirii de a produce arme mai sofisticate a avut şi ea un rezultat pozitiv în ceea ce priveşte folosirea laserului în spitale.

Deşi acest ultim exemplu pare oarecum negativ, nu l-am dat cu intenţia de a ridica în slăvi războiul, ci de a ilustra doar ideea că nevoia este mama tuturor născocirilor, iar dacă putem să o facem în acel domeniu, atunci putem, cu siguranţă, să progresăm şi să atingem culmi ale „succesului" şi rezultate pozitive.

Ţeluri pozitive

Am vorbit mai devreme despre fericire. Unul dintre principalele criterii după care se măsoară fericirea este să îţi doreşti un lucru pe care să-l aştepţi cu nerăbdare, adică să speri.

Pensia

Mulţi oameni abia aşteaptă să se pensioneze la un moment dat. În munca mea, întîlnesc mereu persoane al căror unic ţel pare să fie

pensionarea. Îşi irosesc ultimii trei-patru ani din carieră înaintînd către această utopie. Aflu mereu despre frustrările multor directori mai în vîrstă şi ale altor persoane cu funcţii de conducere, care îi motivează pe oamenii de acest fel. Tragic e că nu-şi mai sînt de nici un folos nici lor înşişi şi, în acelaşi timp, stau şi în calea succesului altora.

Majoritatea unor astfel de oameni nu vor să se schimbe, se conving singuri că nu pot să o ia de la capăt, cu o idee nouă, şi îşi pierd complet capacitatea de a-i inspira, de a-i motiva şi de a-i conduce pe alţii. În multe cazuri, ceea ce se întîmplă de fapt este că, după ce ies la pensie, indivizii se trezesc într-un vid, de la care nu mai aşteaptă nimic. Tragedia e că mulţi dintre ei mor în maximum un an sau se îmbolnăvesc, suferă de inactivitate, plictiseală şi stagnare mentală; nu mai au nici un scop.

Nici unul dintre noi nu ar trebui să iasă vreodată la pensie, şi tot ce ar trebui să facem, la un moment dat, este să nu mai muncim ca să ne cîştigăm pîinea. Pensionarea este doar începutul unei vieţi noi, care trebuie să fie planificată şi ghidată de ţeluri, pentru a ne asigura acel „să ai mereu ceva pe care să-l aştepţi cu nerăbdare".

Există numeroase exemple de oameni care, după ce ies la pensie, realizează lucruri aproape incredibile. Aşa a fost Babs Hiscock, care nu s-a apucat de atletism pînă la vîrsta de 63 de ani, iar la 84 de ani trecuse linia de sosire în circa 26 de curse de maraton. Colonelul Sanders a pus bazele afacerii sale cu pui fripţi – Kentucky Fried Chicken – abia după ce a ieşit la pensie, plictisit şi frustrat, la vîrsta de 63 de ani; de asemenea, există numeroase exemple de autori care au început să scrie abia după ce s-au pensionat. În sfîrşit, Regina Mamă încă mai apărea în public, călătorea cu elicopterul, ţinea discursuri, aducînd bucurie în sufletele a mii şi mii de oameni, chiar şi după ce păşise în cel de-al doilea secol al vieţii sale.

Cum să-ţi fixezi ţeluri pozitive

Aşadar de ce se întîmplă asemenea lucruri, pe care le cunoaştem cu toţii prea bine? Foarte simplu: oamenii nu îşi stabilesc nişte ţeluri pozitive, nu îşi dezvoltă interesul pentru anumite lucruri, pentru noile pasiuni sau activităţi pe care ar putea să şi le dorească.

Motivul pentru care ai citit cartea de faţă pînă în acest punct trebuie să fie faptul că eşti înclinat să-ţi fixezi ţeluri şi să dobîndeşti succesul.

Probabil că succesul şi realizarea te tentează cu adevărat; dar, cu toate acestea, există nenumăraţi oameni care înlătură cu cinism ţelul de a avea succes, deoarece au fost condiţionaţi toată viaţa să creadă că nu e pentru ei, ci pentru alţii.

Cum să determini succesul – importanţa dorinţei

Cu cîţiva ani în urmă, am participat la un curs de instruire la Hotelul Regency Hyatt din Chicago, împreună cu vreo 2.000 de alte persoane. Peter Riggs, un excelent orator, a făcut această afirmaţie remarcabilă: „Nu aptitudinile îţi determină succesul, ci dorinţa. Poţi obţine orice, poţi face orice dacă vrei cu adevărat; singura limită este cea pe care o fixezi tu însuţi".

Această afirmaţie m-a ajutat şi m-a motivat tot timpul, din momentul în care am auzit-o pentru prima dată. Dorinţa este combustibilul ce te propulsează către destinaţie, adică spre ţelurile tale.

Educaţie şi cunoaştere

Părinţii mei m-au crescut condiţionîndu-mă să cred că succesul ţine doar de condiţia de a face o facultate. Deşi mi s-a oferit ocazia de a avea o educaţie strălucită, nu m-a tentat. Mi-am petrecut mult prea mult timp făcînd sport sau implicîndu-mă în diferite organizaţii ale tinerilor. Pentru mine, şcoala era un lucru enervant, care mă întrerupea din celelalte activităţi ale mele. Nu am fost un elev de nota 10 şi nici nu am făcut vreo facultate. Am terminat şcoala cu o medie destul de mică, care m-ar fi ajutat totuşi să intru la un colegiu cu profil agricol, căci ambiţia mea era să devin fermier şi credeam că nu trebuie să aştept prea multe de la viaţă.

Există multe exemple de tineri care se lasă de şcoală, nereuşind să-şi treacă examenele şi neavînd nici o idee despre ce vor să facă în viaţă. Ar putea trăi un timp din ajutorul acordat de stat, înainte de a-şi găsi o slujbă sau o carieră pe care să vrea cu adevărat să o urmeze. Adesea, ei îşi termină şcoala la seral şi îşi mai dau o dată examenele pe care le picaseră anterior, iar de data asta le trec cu rezultate excelente. De ce? Li s-a schimbat oare potenţialul? Nu, bineînţeles, singurul lucru care s-a schimbat este dorinţa.

Cît de importantă este educaţia ?

În conformitate cu rezultatele unui sondaj care încerca să stabilească un clasament al celor mai realizaţi întreprinzători, dintre primii 20, doar patru aveau studii superioare. Alţi doi urmaseră nişte cursuri oficiale de pregătire în domeniul afacerilor. Ceilalţi aveau „şcoala vieţii", însă sondajul a mers mai departe decît atît, afirmînd că, deşi cam 70% dintre ei nu aveau studii superioare, toţi regretau acest lucru.

Aceste statistici arată că studiile superioare nu sînt o premisă obligatorie pentru a face bani. În nici un caz nu iau în rîs studiile superioare. Ca părinte, una dintre dorinţele mele cele mai mari a fost ca toţi fiii mei să meargă la facultate, însă doar unul a reuşit să-şi ia licenţa. Fără discuţie, educaţia în toate formele ei – oficiale sau nu –, nu reprezintă o condiţie obligatorie pentru a te realiza în viaţă.

Altădată, îmi era foarte greu să accept o afirmaţie de tipul : „Educaţia formală nu are decît un singur scop, şi acela este să ne ajute să găsim pentru prima dată un serviciu, însă autoeducarea ne ajută să ne cîştigăm traiul". Iniţial, aveam impresia că afirmaţia de mai sus devalorizează total tot ceea ce vrea să facă sistemul educaţional, dar, cu toate acestea, ea este adevărată. Anii petrecuţi în şcoală, la colegiu şi la facultate au o importanţă imensă, dar ceea ce înveţi efectiv în tot acest timp nu foloseşte neapărat în a le oferi studenţilor un standard de viaţă. De aceea, devine încă şi mai important faptul că experienţele şi cunoştinţele acumulate după terminarea şcolii sînt mai valoroase, din perspectiva asigurării viitorului din punct de vedere financiar.

Cum să-ţi pui cunoştinţele în practică

Încă o dată, trebuie să subliniez faptul că dorinţa are o importanţă copleşitoare, iar abilităţile, îndemînarea sau cunoştinţele se pot cîştiga mai tîrziu. Mulţi oameni supraestimează puterea cunoştinţelor. Cu toate că sînt esenţiale în lumea academică, în mediul afacerilor nu reprezintă decît o putere potenţială, deoarece sîntem plătiţi pentru ceea ce *facem* cu cunoştinţele noastre. Mulţi tineri care termină şcoala descoperă că aceasta contrazice tot ceea ce crezuseră ei şi modul cum înţelegeau lucrurile. Încrederea şi autoimaginea multora depind total de educaţie, aceştia

muncind din greu să obţină calificările necesare pentru a reuşi să treacă de un interviu şi să obţină o slujbă, însă ele nu le folosesc prea mult pînă cînd cunoştinţele acumulate nu sînt puse în practică.

Importanţa fixării unor ţeluri

Aşadar, de ce există atît de puţini oameni care îşi fixează nişte ţeluri şi de ce nu ne învaţă la şcoală, la colegiu şi la facultate cum să ni le fixăm ? De ce profesorii noştri nu îi învaţă pe studenţi că pot avea tot ce vor ? Desigur, aceasta este o întrebare extrem de complexă şi la care nu putem răspunde în cartea de faţă ; nu o să spun decît că, în mod sigur, nici educatorilor şi nici pedagogilor nu le-a fost vreodată explicată valoarea unui ţel.

În general, oamenii nu îşi fixează ţeluri pentru că nu cred că pot obţine ceea ce vor. Ei cred că alţii îşi pot atinge scopurile, însă ei nu. La rîndul său, aşa cum am arătat mai devreme, acest lucru creează o autoimagine negativă.

Dacă pînă acum ai acceptat premisa că dorinţa, şi nu abilităţile ne determină succesul, cum îţi dezvolţi această dorinţă ? Răspunsul este : stabilindu-ţi nişte ţeluri.

Este vital să ai ţeluri – s-ar putea spune chiar că nu am putea trăi fără ele. Mai trebuie să fie bine înţeles şi faptul că nu ţelul în sine este important, atît timp cît avem unul – chiar dacă se dovedeşte că este greşit. Buckminster Fuller, o persoană creativă şi extrem de inteligentă, vorbea despre legea preciziei, descriind-o ca fiind principiul prin care, pe lîngă găsirea unui ţel, cîştigi multă experienţă, dezvoltare personală, încredere şi cunoştinţe.

De exemplu, pot trece între trei şi şase ani pînă cînd un tînăr care merge la facultate îşi ia diploma. Această diplomă, bineînţeles, este ţelul final, însă, pînă la obţinerea ei, persoana respectivă leagă prietenii care vor dura tot restul vieţii. Experienţa şi cunoştinţele acumulate învăţînd pentru examene ar putea şi ele să se dovedească a fi nepreţuite mai tîrziu. Aşadar, faptul de a avea efectiv un scop creează un sistem de dezvoltare personală aproape de sine stătător.

În eforturile tale de a atinge un ţel, oricare ar fi acesta, vei întîmpina, aproape sigur, tot felul de obstacole. Vor exista circumstanţe neprevăzute

şi, desigur, zile în care vei fi tentat să spui: „Norocul meu!". Însă o persoană care se străduieşte să-şi atingă scopul va trece peste toate obstacolele şi, pe parcurs, îşi va construi principii filosofice şi de realizare. Piedicile sînt ele însele o parte majoră a dezvoltării personale. Ne vom opri mai pe îndelete asupra acestui aspect în capitolul 11, „Depăşirea obstacolelor".

Cum să-ţi stabileşti ţelurile

Hai să trecem acum mai departe la programul de fixare a ţelurilor, ca să te poţi hotărî ce vrei *cu adevărat* şi cum să-ţi dezvolţi dorinţa, adică energia şi combustibilul de care ai nevoie pentru a reuşi.

◣1. Ţelurile trebuie să fie ambiţioase, însă realizabile

Ţelurile trebuie să fie ambiţioase, dar nu de neatins. Activităţile de zi cu zi nu sînt ţeluri. Un ţel este ceva ce îţi doreşti cu adevărat, dar pe care nu îl ai în prezent. Dacă nu schimbi nimic în viaţa ta, nu vei trăi nimic diferit.

◣2. Fă o listă cu toate ţelurile pe care le ai

Fă o listă cu lucrurile pe care le vrei cu adevărat. Această listă ar trebui să fie împărţită în trei: ţeluri pe termen lung, pe termen mediu şi pe termen scurt. Ea poate conţine ceea ce unii ar putea numi ţeluri cam exagerate şi ar trebui să includă obiective ce privesc atît viaţa profesională, cît şi cea personală. Nu le uita pe cele care ţin de dezvoltarea personală: pasiuni, sporturi şi activităţi sociale. Scopurile pe care ţi le propui pot fi palpabile, ca obţinerea de bunuri şi bani, dar şi abstracte, ca sănătatea şi o bună formă fizică sau capacitatea de a-i inspira pe alţii şi de a comunica. Acesta poate fi un exerciţiu plăcut şi distractiv, dar nu este un joc, ci o activitate extrem de serioasă, esenţială pentru atingerea succesului.

Majoritatea oamenilor îşi permit luxul de a se „gîndi la ţeluri" doar atunci cînd visează să cîştige la loterie sau la pronosticuri sportive: „Ne vom cumpăra o casă nouă, o maşină nouă, vom merge într-o croazieră". Pentru mulţi, cam la atît se rezumă fixarea unor ţeluri.

Am spus că poţi avea orice îţi doreşti cu adevărat, dar oare ştii ce vrei într-adevăr? Dacă urmezi indicaţiile din această a doua etapă, vei putea să-ţi faci o listă cu ţelurile pe care vrei să le atingi.

◣3. Discută despre ţelurile tale cu partenerul tău de viaţă

Dacă îţi împarţi viaţa cu cineva, trebuie să faci acest exerciţiu împreună cu el/ea. Doi oameni care au ţeluri, dintre care unele s-ar putea să coincidă, iar altele dimpotrivă, devin o forţă incredibilă, capabilă să învingă. Însă dacă fiecare are cîte o listă de ţeluri total diferite de ale celuilalt, acest lucru ar putea genera conflicte.

Partenerii de viaţă nu trebuie neapărat să aibă aceleaşi interese, pasiuni, ţeluri sau ambiţii, însă trebuie să existe anumite ţeluri fundamentale comune. Asta face ca fiecare dintre membrii cuplului să înţeleagă şi să respecte ţelurile şi ambiţiile celuilalt, iar faptul că împărtăşesc acest lucru le dă putere.

◣4. Asigură-te că ţelurile pe care ţi le stabileşti sînt chiar ale tale

Fixează-ţi nişte ţeluri pe care *tu* ţi le doreşti cu adevărat, nu lucruri spre care ar putea aspira alţi oameni, şi nu ceda presiunilor exercitate de reclamele exagerate din mass-media. Trebuie să fie ţelurile *tale*; este vorba de viaţa ta. Fii realist dacă ele implică bani (vom discuta despre ţelurile din sfera financiară în ultimul capitol, „Succesul financiar").

◣5. Fixează termene limită

Hotărăşte-te cînd anume vrei să atingi un anumit ţel. Stabilirea unor obiective şi realizarea lor nu sînt eficiente fără o scară temporală. Creierul nu este alimentat sau energizat, nu poate reacţiona fără un termen limită. Fixează-ţi mai întîi anul, apoi treci la lună şi, în cele din urmă, stabileşte data exactă.

◣6. Poartă cu tine lista de ţeluri propuse

Alcătuieşte această listă de ţeluri şi poart-o mereu la tine. De-a lungul anilor, am descoperit că întocmirea unei liste de ţeluri – mai ales cînd o faci pentru prima dată – durează ceva timp. S-ar putea să fie nevoie de cîteva ore sau chiar de cîteva zile ori săptămîni. Nu asta contează,

dar, dacă investim timp în această activitate şi dacă trăim emoţia de a ne concentra mai degrabă asupra a ceea ce vrem să facem decît asupra a ceea ce nu vrem, efortul nu trebuie să fie irosit.

Scrie pe hîrtie lista completă, punînd şi data limită în dreptul fiecărui ţel. Unele ţeluri ar putea avea alocaţi chiar şi 10 sau 20 de ani. Altele se vor schimba cu timpul. Cînd un an se apropie de sfîrşit, mulţi dintre noi ne gîndim ce vrem să ne aducă anul următor. Unele dintre aceste obiective se vor schimba pe parcurs, din cauza anumitor circumstanţe ce ar putea să scape controlului nostru direct. Mai multe sugestii în acest sens pot fi găsite la sfîrşitul capitolului de faţă.

◣7. Fii flexibil cînd îţi faci planuri de viitor

Nu-ţi fie teamă să-ţi adaptezi ţelurile pe măsură ce apar noi informaţii, experienţe şi cunoştinţe.

◣8. Renunţă la lucrurile care îţi stau în cale

Renunţă la orice lucru care se opune direct ţelului tău. Aminteşte-ţi ce am spus în capitolul 6, „Autoadministrarea": dacă simţi că faci un sacrificiu, ţine minte că nu este un sacrificiu, ci un pas înainte către ţelul tău, care e mult mai important pentru tine decît ceea ce trebuie să sacrifici – indiferent ce este. În nici o situaţie, nu permite ca obiceiurile tale din trecut, slăbiciunile sau amînarea să-ţi blocheze drumul spre succes, realizare şi fericire.

◣9. Ai grijă cui îi împărtăşeşti ţelurile tale

Neapărat, împărtăşeşte cuiva – oricui – ceea ce poate fi descris ca ţeluri „de renunţare", ca, de exemplu, să slăbeşti, să ajungi la o formă fizică mai bună sau orice altceva care ţine de dezvoltarea personală. Dar, cînd este vorba de ţeluri ce sînt legate de progresul şi de cîştigurile personale, ai foarte mare grijă cui îi povesteşti. Sînt mulţi oameni care te vor susţine în încercările tale de a ajunge într-o mai bună formă fizică sau de a mai slăbi, dar care vor avea o atitudine extrem de negativă în ceea ce priveşte intenţia ta de a cîştiga mai mulţi bani, de a trăi mai bine sau de a-ţi cumpăra o maşină nouă.

Din nefericire, invidia este una dintre cele mai rele trăsături ale caracterului omenesc. Ea îi distruge pe oameni, generînd gînduri şi

energii negative, care altfel ar putea fi folosite în scopul obţinerii succesului şi fericirii.

◣10. Începe să-ţi vizualizezi ţelurile

Imaginează-ţi că ţi-ai atins cu adevărat ţelurile. În capitolul 9, „Folosirea vizualizării", vom discuta mai amănunţit acest aspect, dar te rog să nu sari această etapă. Cînd am auzit pentru prima dată de ţeluri, mi-a fost foarte greu să îmi imaginez că le-am atins deja, din moment ce ştiam foarte bine că nu era aşa. Păstrează în minte acest citat: „Mintea omenească este forţată să înfăptuiască orice lucru pe care îl poate concepe cu exactitate".

Dacă unul dintre ţelurile tale este avansarea într-o funcţie ce implică responsabilitate mai mare, imaginează-te în funcţia respectivă. Cum te-ai îmbrăca? Vizualizează-te în biroul pe care l-ai avea, vorbind şi luînd decizii. Îmi amintesc ce cuvinte i-am spus la despărţire fiului meu mai mic, Stephen, cînd a plecat în Africa de Sud ca să urmeze nişte cursuri de pilotaj. Mesajul meu pentru Stephen era: „Gîndeşte ca un pilot, poartă-te ca un pilot, arată ca un pilot, vorbeşte ca un pilot şi închipuie-ţi, începînd din acest moment, că eşti pilot şi, cu siguranţă, vei ajunge să fii pilot". Unsprezece luni mai tîrziu, fiul meu era pilot.

Pune-ţi ţelurile pe hîrtie

Rezervă-ţi puţin timp pentru a-ţi nota ţelurile pe hîrtie. Poţi folosi tabelul de mai jos pentru a face o listă.

Discută cu partenerul tău de viaţă – dacă ai unul – despre ţelurile tale şi fă diferenţa între cele pe care le aveţi în comun şi cele care sînt doar ale tale.

Nu amesteca ţelurile profesionale cu cele personale, în acelaşi timp, întreabă-te: „Ce vreau cu adevărat?", şi fii realist, dar nu lipsit de ambiţie.

Aminteşte-ţi să pui nişte termene limită realiste în dreptul fiecărui ţel, indiferent dacă acesta este tangibil sau nu.

Ţelurile mele			
	Profesionale	**Personale**	**Data ţintă**
Pe termen lung :			
Pe termen mediu :			
Pe termen scurt :			

De reţinut

- Poţi avea orice vrei cu adevărat ;
- Hotărăşte-te cum vrei să fie viaţa ta ;
- Ţine minte, o persoană care nu se îndreaptă nicăieri de obicei ajunge acolo ;
- Nu atît cunoştinţele şi abilităţile îţi determină succesul, ci mai degrabă dorinţa.

Zece sfaturi despre cum să-ţi fixezi ţeluri

1. Ţelurile tale trebuie să fie ambiţioase, dar realizabile ;
2. Fă o listă cu toate ţelurile tale ;
3. Discută cu partenerul tău de viaţă despre ţelurile tale ;
4. Asigură-te că ţelurile pe care ţi le stabileşti sînt *ale tale* ;
5. Fixează termene limită ;
6. Poartă cu tine lista ta de ţeluri ;
7. Fii flexibil cînd îţi planifici ţelurile ;
8. Renunţă la lucrurile care te împiedică să-ţi atingi obiectivele ;
9. Ai grijă cui îi împărtăşeşti ţelurile tale ;
10. Vizualizează-ţi ţelurile.

Cuvinte înţelepte

Orice persoană s-a realizat singură, dar numai cei care au succes recunosc asta.

Capitolul 8

Planificarea personală

Sînt sigur că ai auzit de multe ori clişeul „Oamenii nu plănuiesc să eşueze, ci eşuează să planifice".

Imaginează-ţi vacanţa perfectă, pe care şi-o doresc atît de mulţi dintre noi. Ea ar putea include, de exemplu, un sejur pe un vas de croazieră. Imaginează-ţi că faci cunoştinţă cu căpitanul acelui vas şi îl întrebi ce traseu va urma pînă la destinaţie, iar răspunsul lui este: „Nu sînt sigur, încă nu ne-am gîndit la asta, chiar că nu ştiu, dar nu-ţi fă griji, sînt sigur că cineva ştie".

Ce s-ar întîmpla în cazul în care căpitanul nu ar avea nici un plan detaliat al rutelor şi al porturilor unde trebuie să acosteze ori dacă nu ar şti ce resurse are la dispoziţie? Vasul respectiv s-ar zdrobi cu siguranţă de cine ştie ce mal stîncos. Ai călători cu acest căpitan dacă ai şti că nu are nici un plan? Bineînţeles că nu. Atunci de ce ar fi altfel cu viaţa ta?

Analogia de mai sus subliniază, sper, importanţa planificării personale.

Planurile şi ţelurile pe care ţi le stabileşti *tu singur* devin scopul vieţii tale. Cu cît dorinţa de a-ţi atinge ţelurile este mai puternică, cu atît sînt mai multe şanse să reuşeşti. Nu e nimic rău în asta. Am sugerat mai devreme că puterea vine din energia şi eforturile organizate. Pentru a-ţi realiza planul, foloseşte această energie interioară.

Oamenii care au un scop în viaţă

Este uşor să-ţi dai seama care oameni au un scop în viaţă. Îi recunoşti după felul în care merg, după poziţia capului şi din limbajul general al corpului lor.

Ai privit vreodată de sus o stradă aglomerată? Eu am făcut asta o dată, uitîndu-mă pe fereastra unei clădiri din centrul Londrei. Trotuarele erau pline de oameni care păreau să se grăbească cu toţii dintr-un magazin în altul. Părea că fiecare avea un scop, dar ceea ce era uimitor era faptul că nu se ciocneau aproape deloc. În schimb, ai observat vreodată, cînd te aflai în vacanţă, cum alte persoane aflate şi ele în concediu îşi făceau aşa-zisa „plimbare de vacanţă"? Se pare că este un obicei caracteristic majorităţii oamenilor. Pun pariu că te-a enervat şi pe tine „şoferul de vacanţă", ce conduce agale, admiră peisajul şi-i scoate cu totul din minţi pe ceilalţi conducători auto, care au o treabă de rezolvat, un orar de respectat şi un ţel de atins! Aceşti oameni cauzează frustrare, ce poate duce la accidente, ei neavînd nici un scop şi nici un plan.

Priorităţile

În capitolul 7, intitulat „Ţelurile: scopul vieţii", am discutat despre cel mai eficient sistem de planificare şi de aranjare în ordinea priorităţilor a obiectivelor-cheie din fiecare zi. Cu o astfel de autodisciplină şi planificare, viaţa şi ţelurile tale vor deveni mai sistematice. Voi face încă o dată următoarea afirmaţie: orice succes este rezultatul unui plan.

Planul tău „corporatist"

Comunitatea oamenilor de afaceri japonezi a fost dată ca exemplu de succes şi eficienţă începînd cu anii '50 şi pînă în anii '90. Majoritatea analiştilor şi profesorilor de ştiinţe economice sînt de acord că doi dintre cei mai importanţi factori ce au contribuit la dezvoltarea şi succesul industriei japoneze au fost folosirea unor planuri pe termen lung, de 15 sau chiar de 20 de ani, şi investiţiile majore în urma cărora nu se aşteptau profituri pe termen scurt.

În Marea Britanie, comunitatea oamenilor de afaceri este infestată de cererile acţionarilor de a avea profituri rapide: vor dividente cu valoare mare şi nu se gîndesc deloc la dezvoltarea şi investiţiile pe termen lung de care este nevoie pentru a avea succes.

Ei bine, ai putea spune, ce legătură au toate astea cu mine şi cu succesul meu? „..." Limited (scrie-ţi numele aici). Ai fi o investiţie bună pentru cineva din exterior? Ai de gînd să-ţi faci un plan şi să elaborezi o strategie? Vei oferi investitorilor profituri rezonabile pe termen lung? Asta, bineînţeles, nu se referă doar la bani, ci şi la ceea ce poţi să dai înapoi comunităţii.

Sînt convins că acum există mai multe ocazii favorabile decît au fost vreodată. De ce? Pentru că lumea a devenit mai mică, evident, nu în sensul propriu, ci în cel al îmbunătăţirii mijloacelor de comunicare. Călătoriile cu avionul, telefonul şi comunicarea prin radio şi-au jucat fiecare rolul său. În Europa, bineînţeles, oamenii sînt la curent cu ceea ce se întîmplă în restul lumii. Pe măsură ce tot mai multe ţări îşi deschid graniţele, extinderea comerţului a creat ocazii imense.

Nenorocirea de la World Trade Center din New York, care a avut loc la 11 septembrie 2001, a schimbat lumea. Pentru prima dată, aproape toţi prim-miniştrii şi preşedinţii din lume s-au unit. Ei comunicau unul cu altul în cadrul misiunii de a şterge terorismul de pe faţa pămîntului. Acest lucru a devenit brusc ţelul comun al tuturor, însă era nevoie de un plan. Ţelul era uşor, planul – mult mai greu; aşa că şi tu ai responsabilitatea de a-i acorda planului tău atenţia cuvenită.

Pe măsură ce oamenii ajung să cîştige mai mulţi bani, se creează şi ocaziile favorabile. Oamenii trăiesc mai mult, iar asta face să existe un număr mai mare de oportunităţi. Preocuparea oamenilor faţă de sănătatea şi forma lor fizică dă naştere şi mai multor ocazii favorabile. Alte oportunităţi sînt create de faptul că oamenii au mai mult timp de odihnă – de unde nemaipomenita dezvoltare a sporturilor şi a hobbyurilor –, precum şi datorită dorinţei lor de cunoaştere. Toate aceste ocazii favorabile îţi stau la îndemînă, dacă te uiţi cu adevărat în jurul tău.

Întocmirea planului principal

Aşadar, ce trebuie să faci ca să pui la punct un plan principal, iar apoi unul secundar, detaliat, pentru fiecare scop în parte? Ei bine, ca în cazul tuturor celorlalte lucruri de altfel, este incredibil de simplu şi nu ţine decît de bunul-simţ. Iată principiile de bază:

◣1. Fixează o dată limită

Am subliniat importanţa stabilirii unui termen limită pentru fiecare ţel în parte. Ideal ar fi ca timpul maxim să fie de trei luni. Da, desigur, poţi avea şi obiective pe termen lung, dar, pentru a te motiva, cu cît e mai scurtă perioada, cu atît mai bine. Un ţel foarte important ar trebui să fie împărţit în etape mai mici, mai uşor de parcurs.

Imaginează-ţi că trebuie să iei avionul joia viitoare, la ora 7 după-amiaza, iar astăzi este sîmbătă. S-ar putea să te simţi emoţionat, dar, oricît ţi-ar creşte nivelul adrenalinei, eforturile sau automotivarea, ziua şi ora plecării nu au prea mare importanţă în această fază. În ziua de joi, ora plecării capătă o importanţă sporită. Pe la amiază, depui toate eforturile pentru a îndepărta toate obstacolele care ar putea să te împiedice să ajungi la aeroport la timp. Pe la 5 după-amiaza, totul este rezolvat. E uimitor cît de puţini oameni pierd vreodată avionul!

Trebuie să-ţi administrezi bunul cel mai de preţ – mintea. Dacă îi fixezi un ţel prea complicat, care trebuie realizat într-un timp prea scurt, eşecul va avea o puternică influenţă negativă, ce va conduce la dezamăgire.

Importanţa acestui mesaj este dublă. Mai întîi, stabileşte un termen limită, iar în al doilea rînd, nu uita că, cu cît depui mai mult efort, cu atît te apropii de data limită. Sîntem motivaţi atunci cînd ţelul nu este prea îndepărtat.

◣2. Împarte planul în etape care pot fi realizate cu uşurinţă

Iată o idee care a avut un impact direct asupra vieţii mele: succesul este mai uşor de realizat dacă îl împarţi în etape scurte. Am aflat, acum mulţi ani, că aceasta este una dintre legile succesului şi, de atunci, îi învăţ şi eu, la rîndul meu, pe alţii importanţa acestui mesaj.

Dacă cineva te-ar întreba „Ai putea să mergi pe jos de la Londra la Brighton?", răspunsul tău ar fi, aproape sigur, „Nu cred că aş putea face asta". Aşa că dă-mi voie să reformulez întrebarea: „Ai putea să mergi pe jos 8,5 kilometri într-o singură zi?". Răspunsul tău va fi, aproape sigur, „Da, aş putea să fac asta". Aşadar, în zece zile ai putea parcurge toată distanţa.

Acest exemplu ilustrează de ce este atît de important să împarţi fiecare ţel complex în etape realiste, realizabile.

◣3. Fii pregătit să schimbi direcţia

Trebuie să fii pregătit să schimbi traseul sau direcţia ţelului tău, dacă este necesar. Nu este nevoie să schimbi *ţelul*, însă s-ar putea ca modul său de realizare sau de planificare să se modifice uneori din cauza anumitor influenţe externe ce îţi scapă de sub control. Trebuie să fii însă atent, deoarece aceasta este o mare ocazie pentru Domnul Eşec să găsească o scuză.

Cînd spun influenţă externă asupra căreia nu ai nici un control, mă refer la lucruri ca politica guvernului, schimbarea ratei dobînzilor, pierderea locului de muncă, scăderea vînzărilor la produsele tale pe măsură ce se schimbă moda. Din cauza unor astfel de factori incontrolabili, s-ar putea să fie nevoie să schimbi direcţia planurilor tale.

Istoria este plină de exemple de oameni şi de organizaţii care, din încăpăţînare, îngustime a gîndirii sau prostie, nu vor să schimbe direcţia pentru a-şi realiza ţelurile. Îmi amintesc că, într-o conversaţie cu un mare editor internaţional, i-am pus acestuia următoarea întrebare: „Cu ce vă ocupaţi?", iar el mi-a răspuns: „Public cărţi". Apoi l-am întrebat: „Care este ţelul dumneavoastră?". Răspunsul său a fost: „Să public cărţi pe care oamenii să le citească". „Da, sînt convins că aveţi dreptate", am spus eu, „dar sînteţi sigur că afacerea dumneavoastră nu înseamnă doar publicarea de cărţi, ci şi vînzarea lor? Pentru că, fără vînzări, nu ar mai fi nici o afacere".

Dacă planul pe termen lung al unei companii este să continue să facă afaceri şi să obţină profituri care să fie reinvestite sau care să fie returnate acţionarilor şi investitorilor, s-ar putea să fie nevoie de căutarea unor noi pieţe de desfacere şi a unor noi oportunităţi de a vinde. La fel trebuie să gîndim şi noi despre ţelurile pe termen lung şi să fim pregătiţi să schimbăm direcţia, dacă este nevoie.

◣4. Verifică-ţi în mod regulat planul, pentru a te asigura că eşti pe drumul cel bun

Majoritatea planurilor ar trebui să fie împărţite în diferite etape, fiecare avînd un anumit termen de executare. Eşti pe drumul cel bun sau mai este nevoie de încă un pic de efort? Ai depăşit un termen sau ai terminat mai devreme decît era programat? Verifică în mod regulat

unde ai ajuns în realizarea planului tău şi dacă într-adevăr eşti în continuare pe drumul cel bun.

◣5. Concentrează-te

Nu uita să te concentrezi mai degrabă asupra a ceea ce vrei decît asupra a ceea ce nu vrei. Dacă te surprinzi gîndindu-te la ceva ce nu doreşti, abandonează imediat acel gînd şi înlocuieşte-l cu ceea ce îţi doreşti cu adevărat.

◣6. Cîştigă susţinere pentru planurile tale

Dacă nu ai susţinere din partea persoanei cu care îţi împarţi viaţa, încearcă să înţelegi şi punctul său de vedere. Pentru aceasta, s-ar putea să fie nevoie să staţi de vorbă, pentru a înlătura un eventual comportament egoist din partea ta. Nu spun că ar trebui să renunţi la planurile tale, dar un pic de efort pentru a cîştiga susţinere şi pentru a crea un spirit de echipă va merita din plin.

◣7. Cere părerea celor calificaţi

Este cît se poate de normal să ceri păreri şi sfaturi atunci cînd încerci să rezolvi o problemă sau să pui la cale un plan de acţiune, dar ai grijă cui le ceri. Cînd aveam 32 de ani, mi s-a oferit o ocazie fantastică de a cîştiga bani şi, după ce am stat treaz toată noaptea, cîntărind avantajele şi dezavantajele (căci această oportunitate necesita o investiţie considerabilă, bani pe care trebuia să-i împrumut de undeva), am cerut, firește, şi părerea altora. Am discutat despre asta cu avocatul meu, cu contabilul şi cu managerul băncii, şi toţi m-au sfătuit categoric să renunţ. Cu tot respectul, mi-a trecut prin cap că ar fi posibil ca părerile lor, în acest caz, să nu aibă prea mare valoare.

Aşa că am împrumutat banii de care aveam nevoie, am făcut investiţia şi aş putea să adaug chiar că s-a dovedit a fi un exerciţiu încununat de succes. Dacă vrei să ceri părerea şi sfatul altora, întreabă-te întotdeauna: „Merită să ascult părerea acestui om?". Gîndeşte-te ce experienţă şi ce calificare are persoana pe care vrei să o întrebi.

8. Gîndeşte-te ce trebuie să faci pentru a-ţi atinge scopul

Acum întocmeşte planul. Aceasta este partea cea mai plăcută a exerciţiului. Ar putea fi un fel de şedinţă de brainstorming, la care participi doar tu. În capitolul 2, intitulat „Bunul tău cel mai de preţ", ţi-am sugerat să-i ceri minţii tale idei şi soluţii. Atunci cînd îţi pregăteşti planul, pune-ţi următoarea întrebare-cheie :

„Ce trebuie *să fac eu* pentru a... (ţelul tău) ? ".

Apoi, ideile încep să apară. Scrie-le pe o foaie de hîrtie, ca să le poţi pune în ordinea priorităţilor cînd îţi vei finaliza planul.

9. Asigură-te că planul tău este vizibil în orice moment

Asigură-te că planul întocmit de tine pentru a-ţi atinge ţelul este vizibil, cel puţin pentru tine. Căpitanul unui vas are o cameră a hărţilor şi o hartă pe care este trasată ruta, aşezată la vedere ; orice pilot ar putea să-ţi spună, în orice moment, localizarea exactă a vasului pe planul respectiv, cu o eroare maximă de cîţiva metri.

Model de plan

Am vrut să creez un model de plan pentru atingerea unui ţel şi să îl fac cît mai simplu posibil. Am ales ca exemplu ţelul de a slăbi, la care m-am referit în capitolul 6, „Autoadministrarea". Cei dintre dumneavoastră care nu vor să slăbească nu au decît să aplice aceleaşi principii la oricare alt ţel, cum ar fi a găsi un loc de muncă, a avansa în funcţie, a obţine o formă fizică mai bună, a cumpăra o maşină nouă sau o casă de vacanţă, a prelua o companie, a lansa o afacere, a ajunge un sportiv/artist de top sau orice altceva. Numai principiul contează.

Greutatea actuală : 95 kg		*Bifează cînd le îndeplineşti*
Greutatea la care vreau să ajung : 87 kg	*Data : 1 august*	
1.	De cumpărat o pereche de adidaşi 40 de lire	20 mai
2.	De cumpărat un trening 30 de lire	27 mai
3.	De făcut un control medical general	29 mai
4.	De planificat dieta şi exerciţiile fizice	31 mai
5.	De început dieta	1 iunie

Greutatea actuală : 95 kg		*Bifează cînd le îndeplineşti*
Greutatea la care vreau să ajung : 87 kg	*Data : 1 august*	
6.	De început exerciţiile fizice (20 de minute pe zi)	1 iunie
7.	Greutatea actuală : 94,3 kg	6 iunie
8.	Greutatea actuală : 93,4 kg	13 iunie
9.	Greutatea actuală : 92,5 kg	20 iunie
10.	Intensificarea exerciţiilor fizice (30 de minute pe zi)	
11.	De schimbat regimul	
12.	Greutatea actuală : 91,6 kg	27 iunie
13.	Greutatea actuală : 90,7 kg	3 iulie
14.	Greutatea actuală : 89,8 kg	10 iulie
15.	Greutatea actuală : 88,9 kg	17 iulie
16.	Greutatea actuală : 88 kg	24 iulie
17.	Greutatea actuală : 87,2 kg	30 iulie

De reţinut

- Fixează o dată limită ;
- Împarte planul în etape uşor de realizat ;
- Fii pregătit să schimbi direcţia ;
- Verifică în mod regulat planul să vezi dacă te afli pe drumul cel bun ;
- Concentrează-te asupra a ceea ce vrei ;
- Cîştigă susţinere pentru planurile tale ;
- Cere părerea doar persoanelor calificate ;
- Gîndeşte-te ce ai de făcut pentru a-ţi atinge ţelul ;
- Asigură-te că planul tău este vizibil în orice moment.

Cuvinte înţelepte

Cel care e sigur că nu se poate face nimic este, de obicei, un om care nu a făcut niciodată nimic.

Bits and Pieces

Capitolul 9

Folosirea vizualizării

Trebuie menţionat faptul că satisfacţia şi emoţia pe care le resimţi atunci cînd ai ţeluri şi planuri se sprijină pe faptul că, pe măsură ce îţi realizezi ţelurile, încrederea ta creşte, o dată cu îndemînarea şi competenţa, iar acest lucru te încurajează să-ţi stabileşti alte ţeluri, şi mai ambiţioase. Ştii cum se spune: „Este stimulant să te vezi progresînd".

Atunci cînd am învăţat pentru prima dată cum să-mi stabilesc ţelurile, acum mulţi ani în urmă, mi s-a spus cît de important este să-mi imaginez că mi-am atins deja ţelul. La început, mi-a fost foarte greu să fac acest lucru. Mă gîndeam: „Cum pot să îmi închipui că l-am atins, cînd de fapt nu e aşa?". Fiind un om realist, acesta a fost pentru mine un obstacol greu de depăşit. Apoi am trecut printr-o experienţă ce m-a convins total de adevărul şi de puterea unei imaginaţii vii.

Eu şi soţia mea ne-am hotărît să vindem ferma şi să ne mutăm într-o casă din Bedfordshire, de care pur şi simplu ne îndrăgostiserăm. Aşa cum se întîmplă întotdeauna cu acest gen de tranzacţii, au existat şi anumite piedici: vînzarea proprietăţii noastre, adunarea banilor necesari pentru ipotecă (căci aceasta era mai mare decît ne puteam permite atunci), încercarea de a evita să plătim pe casă mai mult decît face. Această achiziţie a constituit un ţel destul de ambiţios, însă pot să afirm că imaginea acelei case era arzătoare în mintea mea. Îmi imaginam cum ajung cu maşina acolo, unde o parcam, puteam vedea traseul pe care aveam să merg de acasă la serviciu, puteam să-mi închipui fiecare detaliu în parte al felului în care aveam să ne aranjăm mobila, mă imaginam dormind acolo, mîncînd şi bucurîndu-mă de toate.

Ei bine, am întîmpinat dificultăţi majore în cumpărarea casei. A trebuit să muncesc extrem de mult pentru a strînge banii necesari şi, în plus, eram foarte presaţi de timp, încercînd să schimbăm contractele la termen, dar, în cele din urmă, am reuşit.

Tehnici de vizualizare

Din această experienţă personală, înţeleg acum perfect şi cred în importanţa vizualizării a ceea ce vrei cu adevărat, pentru că astăzi nu se mai vorbeşte atît despre imaginarea ţelului, cît despre vizualizarea lui.

Metode practice

Vreau să rămîn consecvent ideilor, sistemelor şi gîndurilor pe care le-am testat şi am descoperit că au funcţionat în ceea ce mă priveşte, precum şi în cazul altor oameni. În esenţă, aceste principii nu se schimbă. Oamenii ar putea să le numească diferit, dar, dacă dai la o parte cuvintele, vei vedea că, dincolo de ele, principiul rămîne acelaşi.

Henry Ford, care este considerat a fi personajul principal al uneia dintre cele mai cunoscute poveşti de succes, a spus o dată: „Indiferent dacă tu crezi că poţi sau că nu poţi, ai dreptate". Această afirmaţie este, în esenţă, corectă. Dă-mi voie să repet din nou: singurele limite sînt cele pe care ţi le impui singur.

Vizualizarea negativă

Cît de des ai auzit oameni spunînd:

- „Ştiam eu că nu o să cîştig";
- „Ştiam eu că nu pot să fac asta";
- „Ştiam eu că o să ratez";
- „Ştiam eu că nu o să obţin slujba aceea";
- „Ştiam eu că nu voi reuşi să vînd produsul acesta";
- „Asta o să fie o zi/o săptămînă/o lună proastă";
- „Nu mă văd cîştigînd cursa aceea".

Acestea sînt doar cîteva exemple de vizualizare negativă. Orice persoană care are astfel de gînduri va obţine cu siguranţă respectivul rezultat negativ. „Ştiam eu că nu voi..." – dacă acest gînd este în prim-planul minţii tale, aproape că nu mai are nici un rost să te apuci de treabă, pentru că doar gîndul va face ca ţelul tău să fie irealizabil.

Vizualizarea pozitivă

Primul exemplu remarcabil din istoria strădaniilor făcute de oameni, ce ilustrează puterea vizualizării, este povestea lui Roger Bannister, care, în 1954, a alergat o milă* în mai puţin de patru minute. Pînă atunci, nimeni nu mai alergase această distanţă într-un timp atît de scurt. Toată lumea credea că este un lucru imposibil. Cînd era student la Universitatea din Oxford, Roger Bannister alergase de mai multe ori un sfert de milă în mai puţin de un minut şi a vizualizat cum pune cap la cap aceste patru sferturi şi aleargă o milă în mai puţin de patru minute. Ei bine, cunoaştem cu toţii rezultatul.

Surprinzător este şi faptul că trupul lui nu suferise modificări, iar el nici măcar nu purtase tenişi noi. Hotărîrea, credinţa şi vizualizarea sa se schimbaseră. Sînt sigur că ştia că o să bată recordul de patru minute.

Dacă el poate, pot şi eu

Interesant de remarcat este faptul că, după doar cîteva zile, şi alţi oameni au reuşit să alerge o milă în mai puţin de patru minute, deoarece Roger Bannister le oferise şansa să creadă că pot face asta. Atitudinea „Dacă el poate, pot şi eu" a fost astfel ilustrată. El a vizualizat şi nu a mai trebuit ca cei care i-au urmat după eveniment să-şi folosească imaginaţia. Atitudinea mentală trecuse printr-o schimbare radicală.

Vizualizarea poate fi deci atît pozitivă, cît şi negativă. Din nefericire, cea negativă este cea mai frecvent folosită. Cît de des nu te-ai trezit făcîndu-ţi griji din cauza lucrurilor care nu voiai să se întîmple? Cu cît vizualizezi mai mult scenariul eşecului, cu atît este mai sigur că acest lucru se va întîmpla.

* Unitate de măsură egală cu 1.609 metri (n.t.).

Există o vorbă bine cunoscută: „De ce ţi-e frică nu scapi". Ne vom ocupa de asta mai amănunţit în capitolul 11, „Depăşirea obstacolelor".

Vizualizarea pozitivă, creativă, este una dintre etapele planului tău şi asta implică menţinerea conştientă a imaginii lucrului pe care vrei să-l realizezi.

Noi folosim în mod inconştient vizualizarea de-a lungul vieţii. Teoretic, ne-am gîndit dinainte la tot ceea ce facem şi realizăm. Pentru a ajunge să ai succes, trebuie să îţi transformi, în mod voit şi hotărît, vizualizarea negativă în una pozitivă.

Vizualizarea pozitivă activă

Dacă te surprinzi gîndindu-te şi făcîndu-ţi griji sau imaginîndu-te într-o situaţie în care nu vrei să te afli, înlocuieşte imediat acel gînd cu o situaţie pe care ai dori-o.

Creierul vizualizează mai degrabă imagini decît cuvinte. Desigur, noi comunicăm prin cuvinte, însă ele, în mintea noastră, sînt instantaneu transpuse în imagini. În capitolul 3, „Încrede-te în tine", am discutat despre autoimagine: oamenii care reuşesc în viaţă au o excelentă imagine de sine, spre deosebire de cei care nu au succes.

Dacă poţi să ai o imagine vie în care te vezi atingîndu-ţi ţelul, acesta va deveni realitate.

Steve Redgrave este un exemplu uimitor de străduinţă omenească. La vîrsta de 38 de ani, acest diabetic a cîştigat cea de-a cincea medalie de aur, consecutiv, la Jocurile Olimpice. Viziunea sa, ca în cazul tuturor cîştigătorilor, era aceea de a ajunge în vîrf. El a fost singurul care a crezut că poate.

Muhammad Ali este şi el unul dintre cei mai mari sportivi din lume şi din toate timpurile. A pierdut doar două meciuri în întreaga sa carieră de boxer profesionist şi va rămîne, probabil, în istorie ca cel mai mare boxer al tuturor timpurilor. El povestea cum, după ce îşi întîlnea adversarul, petrecea un anumit timp gîndindu-se mereu şi concentrîndu-se asupra meciului care urma, pînă cînd reuşea să aibă în minte o imagine clară a victoriei sale. El vizualiza rezultatul. Apoi, ţinea o conferinţă de presă şi anunţa în versuri în ce rundă avea să cîştige, şi avea întotdeauna dreptate. Nici măcar o singură dată în toată cariera sa nu a spus: „Voi fi cel mai bun"; întotdeauna a spus doar: „Sînt cel mai bun".

În capitolul 7, „Ţelurile: scopul vieţii", am vorbit despre felul în care poţi să-ţi alegi ţelurile, însă acum trebuie să-ţi vizualizezi în mod clar acel ţel.

Cum să-ţi vizualizezi ţelurile

Trebuie să îţi defineşti ţelurile în cele mai mici detalii. De exemplu, ai putea să vrei să mai cumperi încă o maşină. Acum gîndeşte-te la detalii. Vrei o maşină nouă sau una uzată; ce marcă, model, culoare, preţ, ce altceva? Acum imaginează-te conducînd-o, vizualizează cum o parchezi, călătoriile pe care le vei face cu ea. Creează o imagine completă a ceea ce înseamnă să posezi şi să conduci acel vehicul. Imaginea trebuie să fie exactă, pentru ca mintea ta să o poată vizualiza în cele mai mici amănunte. Acest principiu se aplică în cazul fiecărui ţel în parte.

Afirmaţiile

Dacă folosirea autoimaginii şi a vizualizării sînt atît de importante, cum putem folosi mereu această informaţie într-un mod pozitiv şi eficient? Ştim deja răspunsul: prin afirmaţii. Cele mai multe afirmaţii încep cu „Eu sînt...", iar dacă, începînd din acest moment, ai suficient de multă voinţă ca să nu mai faci vreodată faţă de tine vreo aserţiune negativă, îţi promit că rezultatele vor fi uluitoare.

Iată cîteva exemple de situaţii în care poţi transforma aserţiunile din negative în pozitive:

- „Mă simt rău" – „Mă simt fantastic";
- „Sînt falit" – „Stau bine cu banii";
- „Sînt nefericit" – „Sînt fericit";
- „Sînt un schior mizerabil" – „Sînt un schior bun";
- „Sînt un părinte deplorabil" – „Sînt un părinte bun";
- „Nu sînt un soţ/o soţie prea bun(ă)" – „Sînt un soţ/o soţie bun(ă), grijuliu(e), iubitor(oare)";
- „Detest să fac treabă în casă" – „Îmi place la nebunie să fac treabă în casă".

Poţi să continui lista.

Dacă nu ai mai auzit niciodată aceste idei, nu se poate să nu fii sceptic, aşa cum am fost şi eu la început. Subconştientul are însă nevoie să fie hrănit cu informaţiile care trebuie. Imaginează-ţi un stejar uriaş; poţi vedea trunchiul, ramurile şi frunzele copacului, însă el stă în picioare datorită unui incredibil sistem de rădăcini care ar putea să se întindă pe o rază de pînă la 27-37 de metri. O altă analogie este un aisberg: doar o mică parte din el este vizibilă, în comparaţie cu masa imensă ce se află sub nivelul mării. Subconştientul nostru este cel care ne programează; el ne încordează muşchii atunci cînd mergem, ne face să ne întoarcem de pe o parte pe alta cînd dormim, ne influenţează aproape fiecare funcţie a corpului. Aşa că fiecare experienţă este înregistrată în subconştientul nostru, gata să fie folosită ulterior.

Multora dintre noi le vine greu să ţină minte, de exemplu, nume. S-ar putea să ştim numele, dar ne este greu să ni-l amintim. Acest lucru se agravează atunci cînd spunem: „Pur şi simplu nu pot ţine minte" sau „Nu îmi aduc aminte". Aşa că iată de ce este atît de important să te gîndeşti la succesul tău, să vorbeşti despre el şi să îl vizualizezi în mod conştient, în aşa fel încît acesta să se imprime, în final, adînc în subconştient. Tot astfel, vei afla ce minuni poate face subconştientul în ceea ce priveşte rezolvarea problemelor sau depăşirea dificultăţilor.

Trebuie să recunosc faptul că, iniţial, m-am apucat să aplic şi eu această metodă; am mormăit afirmaţii de vreo cîteva ori, iar apoi am început să caut alt sistem de a ajunge la succes. Dar, o dată cu trecerea timpului, am recurs în mod sistematic la folosirea afirmaţiilor pozitive, iar asta chiar a funcţionat!

Nici măcar nu trebuie să pronunţi aceste afirmaţii cu voce tare. Hrăneşte-ţi creierul cu afirmaţii pozitive înainte de a adormi, iar el va stoca mesajele respective în subconştient. La afirmaţii de acest fel ar trebui să te gîndeşti prima dată dimineaţa, cînd te trezeşti; repetă-le apoi de mai multe ori pe zi. Dă-mi voie să mai spun încă o dată: eşti dator faţă de tine însuţi să înclini treptat balanţa de la negativ la pozitiv, pînă cînd cel dintîi devine o raritate.

O precizare: afirmaţiile pot fi propoziţii pozitive la timpul prezent: „Am succes", „Sînt fericit", dar niciodată „Vreau să fiu fericit" sau, mai rău, „Cu un dram de noroc, aş putea fi...".

Analogiile din domeniul sportului sînt de folos pentru a ilustra mesaje de dezvoltare personală. Avînd în vedere satisfacţiile cu care sînt

răsplătite performanţele, antrenorii şi atleţii caută, apoi testează orice idee sau sistem care ar putea să îi ajute să cîştige. Aproape că nu trece nici o săptămînă fără ca un alt record să nu fie depăşit. Sînt de acord că acei oameni se antrenează mai mult şi că, în cadrul echipelor sportive, se dezvoltă noi aptitudini, iar tacticile de joc sînt repetate şi planificate cu îndemînare. Voinţa de a cîştiga este mărită de dorinţa de a obţine satisfacţiile atingerii ţelului.

Acest lucru nu poate fi explicat pur şi simplu prin evoluţia corpului omenesc, dar sînt sigur că poate fi acceptat ca dezvoltare a creierului, adică a modului de gîndire a oamenilor.

Cercetările ştiinţifice au arătat că, atunci cînd ne vizualizăm pe noi înşine desfăşurînd o anumită activitate, conexiunile din creierul nostru se modifică, de parcă am face cu adevărat acel lucru. Se petrec anumite schimbări electro-chimice în celule, care determină apariţia unui nou comportament.

Repetiţiile mentale

Am descoperit că, pe măsură ce repet mai mult, concentrîndu-mă total, închizînd ochii şi vizualizînd rezultatul perfect, cu atît fac mai bine acea activitate. Unul dintre cele mai rapide moduri de a îmbunătăţi ceva în viaţa noastră – orice ar fi acel lucru – este să combinăm activitatea mentală cu cea fizică şi apoi să exersăm.

Un exemplu foarte bun în acest sens este munca actorilor. Ei nu doar învaţă pe de rost replicile, ci, mental, intră şi în pielea personajului. Se văd pe ei înşişi jucînd rolul respectiv şi îşi folosesc imaginaţia pentru a-şi permite să fie ceea ce mulţi dintre noi ar descrie ca personalităţi de tip Jekyll şi Hyde. Cînd interpretează rolul respectiv, aceştia devin cu totul alte persoane.

Antrenorii şi instructorii care se ocupă de dezvoltarea personală îi învaţă pe atleţi cum să-şi vizualizeze rezultatele. De exemplu, un jucător de golf se va concentra asupra locului exact în care va trimite mingea, pentru a vizualiza acea lovitură perfectă. Acelaşi lucru este valabil şi pentru jucătorii de biliard şi de tenis. Cînd un jucător spune: „Ştiam că o să fac asta", e un fel de rezultat al vizualizării pozitive şi al acţiunii care i-a urmat.

În 1994, am vizitat pentru prima dată Africa de Sud, în cadrul unui program ce includea conferinţe în mai multe oraşe, la vreo patru săptămîni după cele mai incredibile alegeri electorale din toate timpurile, primele din istoria Africii de Sud, cînd fiecare adult a putut să voteze.

Era atît de incredibil deoarece chiar şi modul în care s-a desfăşurat votarea a fost total diferit de cel anticipat de unii oameni din celelalte părţi ale lumii, care se aşteptau la o baie de sînge. Posturi de televiziune din întreaga lume au trimis echipe de filmare, aşezate strategic, pentru a surprinde anticipatul măcel, subiect care ar fi făcut să crească la maximum audienţa acestora. O expresie mult folosită în mass-media pe atunci a fost: „Cînd curge sînge, eşti în topul audienţei".

Ei bine, nu s-a întîmplat asta şi, pînă la urmă, au plecat toţi cu coada între picioare, neavînd altceva mai bun de filmat decît oameni aşezaţi la cozi ce se întindeau pe kilometri întregi, aşteptînd răbdători ore în şir să le vină rîndul pentru a-şi exprima votul. Într-adevăr nu era un subiect de interes pentru programele de ştiri.

Vizita mi-a oferit ocazia de a cunoaşte şi de a sta de vorbă cu oameni de toate religiile, rasele şi culorile, şi care au afirmat că a fost o experienţă extraordinară. Chiar şi cei care mai votaseră de multe ori pînă atunci au zis că a fost emoţionant. Am continuat să le pun întrebări, încercînd să aflu care era cauza – dacă exista vreo cauză – acestor evenimente uluitoare şi mi s-a spus că, într-o zi, în luna octombrie, toţi oamenii din Africa de Sud s-au oprit pentru un minut. Majoritatea purtau insigne cu sloganuri în favoarea păcii; mi s-a dăruit şi mie una, pe care o port şi astăzi. Pînă s-a scurs acel minut, toată lumea şi-a concentrat gîndurile asupra păcii şi întreaga ţară a stat pe loc: oamenii şi-au întrerupt activităţile pe care tocmai le făceau, magazinele au încetat să mai vîndă, maşinile s-au oprit, birourile nu au mai funcţionat, iar oamenii şi-au dat mîna şi s-au concentrat asupra păcii.

Am fost puţin sceptic, şi i-am întrebat pe toţi cei cu care m-am întîlnit: „Chiar aşa a fost?". Răspunsurile au fost aproape nonşalante: „O, da, îmi amintesc cînd am făcut asta".

Este posibil de fapt ca uimitoarea putere a vizualizării pozitive să fi fost cauza acelui rezultat incredibil. Mai multe milioane de oameni

care îşi concentrează gîndurile asupra unor alegeri electorale desfăşurate în pace au avut şi ele un rol în faptul că diferitele convingeri politice au fost lăsate la o parte, permiţînd astfel desfăşurarea alegerilor. Nelson Mandela, primul preşedinte de culoare al Africii de Sud, este exemplul cel mai bun al puterii gîndirii pozitive. El a vorbit despre prezent şi despre viitor, iar oamenii i-au îmbrăţişat viziunea. Naţiunea care, doar cu puţin timp în urmă, fusese un paria printre toate celelalte naţiuni conduce acum continentul african, iar în viitor va fi cu adevărat puternică. Nelson Mandela şi fostul preşedinte F.W. de Klerk sînt recunoscuţi şi respectaţi internaţional pentru iniţiativele lor şi au primit Premiul Nobel pentru pace în 1993.

De reţinut

- Defineşte-ţi ţelurile în detaliu ;
- Vizualizează clar ceea ce vrei, nu ceea ce nu vrei ;
- Lasă-ţi mintea să vizualizeze atingerea acelor ţeluri ;
- Nu mai face aserţiuni negative ;
- Exersează aserţiunile pozitive ;
- Fă repetiţii în minte ;
- Ai încredere în subconştientul tău şi lasă-l să lucreze pentru tine.

Cuvinte înţelepte

Schimbă-ţi gîndurile şi îţi vei schimba viaţa.

Capitolul 10

Atitudinea de succes

Toţi oamenii de succes pe care i-am întîlnit de-a lungul anilor au un lucru în comun : o „atitudine de succes".

Acest aspect merită luat în considerare, pentru că, în orice sferă de activitate ar fi implicaţi oamenii de succes, ei par să aibă această trăsătură comună.

Richard Branson (Virgin), Charles Dunstone (Carphone Warehouse), Steve Bennet (Jungle.com) şi Julian Richer (Richer Sounds) sînt cu toţii multimilionari ai secolului XXI, care au atins succesul prin propriile lor puteri. Singurul lucru pe care ei şi toţi ceilalţi întreprinzători îl au în comun este o atitudine de succes. Şi nu au dobîndit-o după ce s-au îmbogăţit.

Toţi sportivii, cîntăreţii şi artiştii remarcabili manifestă şi ei o atitudine de succes, asemenea milionarilor şi miliardarilor care s-au autorealizat, şi nu cred că vreunul dintre ei a căpătat această atitudine *după* ce au cunoscut succesul.

Într-adevăr, acesta este cam singurul lucru pe care îl au în comun. Care este aşadar ingredientul vital al propriei tale atitudini de succes ? Bineînţeles, este o atitudine sau o perspectivă pozitivă.

Atitudinea pozitivă

În regulă, trebuie să fim pozitivi. Sînt sigur că fiecare dintre noi este de acord că reprezintă o condiţie esenţială, dar ce înseamnă să ai o atitudine pozitivă ? Cum pot să am şi eu o astfel de atitudine ? Dacă o am, cum pot să o menţin ? Încă o dată mi s-a părut folositor să apelez la *Oxford*

English Dictionary, în încercarea de a defini atitudinea pozitivă: „constructivă, direcţională. Marcată mai degrabă de prezenţa calităţilor decît de absenţa lor. Tinzînd către o anumită direcţie, adoptată în mod natural sau arbitrar ca fiind cea a creşterii sau progresului... (despre o persoană) convinsă, încrezătoare".

Pentru a rezuma toate acestea într-o formă simplă şi uşor de memorat, voi spune că atitudinea de succes este exprimată de o minte ce are un scop, care se aşteaptă numai la lucruri bune, este optimistă în mod realist şi senină.

> În ultima parte a vieţii sale, Joan Denny a suferit enorm din cauza durerilor articulare, încît a devenit infirmă, folosindu-se de baston atunci cînd se deplasa şi chiar, din cînd în cînd, de un scaun cu rotile; însă era incredibil de veselă.
> Casa ei părea să fie mereu plină de oaspeţi. În zilele în care hotăra să mai stea puţin în pat dimineaţa, nepoţii ei o vizitau, iar în camera ei, vedeam patru băieţi, de mai puţin de zece ani, căţăraţi pe pat: unuia îi citea o poveste, cu altul juca cărţi, cu cel de-al treilea se juca de-a războiul şi pe ultimul îl legăna, căci adormise; toate acestea în acelaşi timp.
> Nu a fost niciodată o povară pentru nici unul dintre membrii familiei sale din cauza durerilor sau a necazurilor ei, iar în zilele în care îi era rău de tot, dacă o întreba cineva dintre noi cum se simte, răspunsul ei era: „Bătrînele mele picioare îşi cam fac de cap astăzi". Atitudinea sa pozitivă şi veselia erau ca un magnet ce îi atrăgea pe toţi. Poate că avea dureri, însă nu era niciodată singură şi a fost întotdeauna iubită.

Aşadar, o atitudine de succes dă naştere la succes şi, în mod sigur, ea apare înainte ca acesta să fi fost atins. La începutul cărţii de faţă, am spus că există o legătură între fericire şi succes. Trebuie să facem distincţia între plăcere şi fericire. Plăcerea este o experienţă ce ne produce satisfacţie în orice moment, dar care nu are totuşi un efect durabil. Există tot felul de lucruri ce ne produc plăcere: hobbyurile, muzica, practicarea unui sport, savurarea unei mese delicioase, un apus de soare frumos sau mirosul florilor, şi lista ar putea să continue la nesfîrşit. Acestea sînt micile plăceri ale vieţii, de care încearcă să se bucure toţi, şi, împreună, ele pot da naştere fericirii.

Fă-te singur fericit

A lega fericirea de succes pentru obţinerea unei atitudini de succes, acesta ar trebui să fie, desigur, ţelul tău principal. Cine hotărăşte dacă o să fii fericit sau nefericit?

Depinzi de ştirile de dimineaţă pentru a afla dacă o să fii fericit sau nefericit în ziua respectivă? Depinzi de guvern, de vreme, de partenerul tău sau de ceea ce aduce poştaşul?

Will Rogers a spus că majoritatea oamenilor sînt cam tot atît de fericiţi pe cît îşi pun ei în cap să fie. Şi tu, şi eu ştim că putem să ne controlăm mintea, dacă vrem.

Cinste şi adevăr

Am descoperit că oamenii care sînt cinstiţi cu ei înşişi sînt capabili, în mod automat, să fie cinstiţi şi cu semenii lor. Aproape în fiecare caz în parte, fericirea noastră depinde de relaţia cu ceilalţi.

Cu cît comunicăm mai bine şi mai eficient, cu atît respectul şi încrederea cu care ni se răspunde sînt mai mari, iar fericirea pe care o putem obţine creşte şi ea în aceeaşi măsură.

Oamenii care nu sînt cinstiţi cu ceilalţi sînt stresaţi şi nu au nici multă stimă de sine. Aproape întotdeauna, ei nu realizează nimic. Îşi pierd mult timp încercînd să acopere o minciună sau să îşi amintească ce a spus cineva ultima dată cînd au vorbit. Din punctul de vedere al unui părinte, sînt sigur că acesta trebuie să fie unul dintre cele mai puternice principii care poate fi implantat în mintea unui copil: puterea şi siguranţa de a spune mereu adevărul şi de a fi cinstit cu ceilalţi.

Din punctul de vedere al comunicării, s-ar putea ca uneori să fie greu să spui adevărul, dar, pentru Dumnezeu, este uşor de ţinut minte şi e mult mai plăcut să ai de-a face cu oameni cinstiţi.

În afaceri, cinstea este ceva absolut esenţial. Descopăr mereu, nu numai în meseria mea de consultant, ci şi în timpul cursurilor mele de protecţie a consumatorului, că mulţi oameni fac promisiuni pe care nu pot să le respecte. De exemplu, promit să livreze o comandă într-o săptămînă, dar durează trei săptămîni. Cel mai bun principiu este „promite mai tîrziu şi livrează mai devreme".

Putem avea cu toţii dificultăţi cu francheţea oamenilor cinstiţi, însă faptul că ştii pe ce poziţie te afli îţi dă un sentiment de siguranţă. În programele mele de management, subliniez cît de important este ca managerii să fie sinceri. Poate părea uneori că eşti crud însă, în anumite cazuri, trebuie să fii crud. De exemplu, s-ar putea întîmpla ca un manager să critice aspectul fizic al altcuiva, dar sinceritatea din spatele criticilor înseamnă că cel care este vizat va avea de cîştigat pe termen lung.

Curajul moral

Pentru a spune adevărul, este nevoie de curaj moral şi e grozav să vezi că există oameni care au un astfel de curaj. Ştii tot timpul cum stau lucrurile într-o relaţie cu o astfel de persoană şi ştii că poţi să ai încredere în ea.

La fel de important este şi să nu exagerezi. Cred că e foarte frustrant că unii oameni exagerează fie ca să impresioneze, fie să inventeze vreo poveste care, oricum, nu e bună decît să atragă atenţia. În afaceri şi în relaţiile personale, este foarte periculos să oferi informaţii incorecte. Prea multe sau prea puţine informaţii îi pot face pe ceilalţi să ia decizii total greşite.

Putem să aspirăm la realizări şi la succese mai mari doar dacă avem informaţii exacte, pe care să ne bazăm. De obicei, îi întreb pe manageri: „Cum ai vrea să fie managerul tău?".

Încearcă să-ţi pui şi tu această întrebare şi, de asemenea, gîndeşte-te la cele ce urmează: „Ce fel de părinţi ţi-ar plăcea să ai?", „Ce fel de frate sau de soră ţi-ar plăcea să ai?". Acum, întreabă-te: „SÎNT EU O ASTFEL DE PERSOANĂ?".

Cum să îţi dezvolţi o atitudine de succes

Subliniez mereu cît de important este să ai o atitudine de succes; aşa că hai să vedem cum putem avea o astfel de atitudine.

◣1. Aşteaptă-te numai la lucruri bune

Aceasta este baza gîndirii pozitive. Este vorba despre felul în care abordezi mental fiecare zi care vine, fiecare lună şi an. Cum faci asta,

printr-o gîndire pozitivă sau negativă? Cînd te uiţi în cutia poştală, te aştepţi să primeşti veşti bune sau veşti proaste? Dacă ţi se spune că te caută cineva urgent la telefon, reacţia ta este: „Ce s-a întîmplat, am probleme, e vreo situaţie de criză?" sau te gîndeşti: „A, bun! Cred că o să primesc o veste bună"?

Bineînţeles, uneori vei primi şi cîte un telefon neplăcut, vei primi şi scrisori care te vor descumpăni şi, ca să fim realişti, vei mai avea, din cînd în cînd, şi cîte o zi proastă, însă toate acestea ar trebui să fie *excepţii* de la regulă.

Dezvoltă-ţi o „atitudine de succes" avînd mereu o atitudine pozitivă: aşteaptă-te să primeşti veşti bune, aşteaptă-te ca fiecare zi să fie o zi minunată, amuzantă. Este cu adevărat uimitor cum plăcerea ta va fi tulburată de supărări din ce în ce mai rar.

◣2. Fă-ţi un obicei din a fi pozitiv

Majoritatea obiceiurilor au nevoie de puţin timp pentru a fi cultivate şi transformate într-un comportament obişnuit, reflex. În mod normal, cînd vorbim despre un obicei, îi dăm o conotaţie negativă: obiceiul de a fuma, de a bea, de a-ţi roade unghiile etc. Există şi alte obiceiuri, legate de gîndire şi de comunicare, ca de exemplu:

- „Mi-am făcut un obicei să nu zîmbesc";
- „Mi-am făcut un obicei să nu-mi exteriorizez emoţiile";
- „Nu mă pot abţine să nu îmi fac griji. Mă aştept întotdeauna la tot ce e mai rău".

Toate acestea sînt exemple de activităţi şi de moduri de a gîndi transformate în obiceiuri prin repetiţie. Aşa că ce-ar fi să îţi faci un obicei din a fi pozitiv, fericit, din a te bucura de fiecare zi şi ce-ar fi să îţi faci un obicei din a evita o parte din gîndurile negative care îţi afectează imaginea de sine?

◣3. Foloseşte repetiţia pentru a-ţi schimba atitudinea

Dacă accepţi faptul că, de obicei, poţi avea o atitudine pozitivă, pînă la urmă aşa se va întîmpla. Pentru a realiza asta, trebuie să foloseşti în mod activ tehnica repetiţiei.

Atleţii îşi dezvoltă muşchii prin antrenament continuu. Cei mai puternici oameni din lume au ajuns să aibă o forţă fenomenală dezvoltîndu-şi necontenit muşchii. În fiecare zi, petrec ore de-a rîndul antrenîndu-şi muşchii pînă la pragul durerii şi dincolo de el. Deşi creierul nu este un muşchi, el va reacţiona în privinţa repetiţiei la fel ca un muşchi.

Am dat deja numeroase exemple ce ilustrau cît de important este să îţi hrăneşti neîncetat creierul cu mesajele potrivite. Cred că, dacă repeţi un gînd de zece ori, vei construi astfel temelia pe care se va ridica imensul zgîrie-nori al gîndirii pozitive.

Cred că ne putem schimba cu toţii atitudinea cu condiţia să înţelegem despre ce atitudine este vorba şi să putem face diferenţa între modurile de gîndire pozitiv şi negativ. Celor care pretind că nu îţi poţi schimba atitudinea, le răspund că am văzut, de-a lungul anilor, cele mai minunate realizări înfăptuite de oameni ce şi-au schimbat atitudinea din negativă în pozitivă, o schimbare determinată de simplul fapt că au recepţionat mesajele pe care le-am inclus în cartea de faţă. Nimeni nu se naşte cu o atitudine negativă; ne naştem cu o atitudine pozitivă, dar sîntem condiţionaţi să fim negativişti.

◣4. Zîmbeşte

Fă-ţi un obicei din a zîmbi; probabil că e un lucru teribil de banal şi destul de simplu, dar îţi va fi cu mult mai greu să ai gînduri negative atunci cînd zîmbeşti. Dacă îţi schimbi în mod conştient expresia feţei, mişcarea pe care o fac muşchii atunci cînd zîmbeşti se reflectă cumva asupra creierului, iar gîndurile negative pot părea că au fost înlocuite cu ceva pozitiv.

Marele meu mentor în ceea ce priveşte vorbitul în public şi comunicarea, Peter Riggs, pretindea că, fiind o persoană leneşă, s-a apucat să zîmbească pentru că a înţeles că folosim mai puţini muşchi decît atunci cînd ne încruntăm. El pretindea că acesta a fost motivul pentru care minunatul său chip seamănă puţin cu o prună uscată!

Zîmbeşte cînd te trezeşti dimineaţa, iar dacă îţi împarţi patul cu cineva, vei fi uimit de reacţia sa! Zîmbeşte cînd mergi spre serviciu; s-ar putea ca, la început, oamenii să se uite în altă parte, dar este atît de molipsitor, încît nu vor putea rezista tentaţiei de a nu se mai uita o dată

la o faţă surîzătoare. Zîmbeşte-le colegilor tăi. Gîndeşte-te că e cu mult mai plăcut să vorbeşti cu sau să fii în preajma unei persoane cu un chip surîzător şi fericit.

◣5. Încearcă să nu fii o povară pentru alţii

Desigur, cu toţii ne împărtăşim o parte din necazuri sau griji celor care ne sînt apropiaţi. Uneori, împărtăşindu-i altcuiva o problemă, putem reduce tensiunea. O bucurie împărtăşită este o bucurie de două ori mai mare; o problemă împărtăşită poate fi de două ori mai mică.

Betty Rice-Hunt avea 63 de ani cînd şi-a pierdut soţul. După moartea lui, şi-a petrecut un timp dedicîndu-se strîngerii de fonduri pentru cercetările în vederea găsirii unui remediu împotriva cancerului. A continuat să aibă o viaţă socială foarte activă, rezervîndu-şi timp şi pentru familia sa. Către sfîrşitul vieţii, a trecut prin dureri cumplite din cauza osteoporozei, însă nu şi-a întrerupt niciodată activităţile de colectare de fonduri. La vîrsta de 84 de ani, Sir Angus Ogilvy i-a dat o diplomă care atesta că a adunat cea mai mare sumă de bani din toate care fuseseră depuse vreodată de o persoană în Fondul Imperial pentru Cercetarea Cancerului.

Motivul pentru care amintesc această poveste este că, deşi Betty a avut dureri şi necazuri, deşi nu a mai putut să-şi conducă maşina şi se deplasa cu mare dificultate, a avut întotdeauna o atitudine pozitivă şi şi-a făcut un obicei din a nu-i împovăra pe alţii cu problemele sale de sănătate. Consecinţa a fost că era întotdeauna o plăcere să îţi petreci timpul sau să vorbeşti la telefon cu ea. A fost un exemplu de persoană care avea o atitudine de succes.

◣6. Planifică-ţi să faci ceva pozitiv în fiecare zi

„Acţiuni pozitive înseamnă rezultate pozitive." Acest principiu conduce, în mod evident, la o gîndire pozitivă. Dar, plănuind şi făcînd în fiecare zi ceva constructiv, vei progresa către ţelul tău. Una dintre legile motivării spune că, văzîndu-ne pe noi înşine progresînd, vom deveni mai motivaţi. Încă o dată, o minte motivată este pozitivă şi manifestă o „atitudine de succes".

7. Fii sincer

Fiind sincer cu alţii şi cu tine însuţi, vei deveni mai sigur pe tine şi mai încrezător. Dacă eşti cinstit faţă de tine însuţi, asta îţi va permite să îţi dai seama cum stau lucrurile şi în ce anume crezi. Dacă eşti cinstit cu alţii, vor şti unde vă aflaţi atît tu, cît şi ei.

8. Înlătură gîndurile negative

Dacă fericirea este determinată de perspectiva ta mentală, pare deci vital să înlături gîndurile negative ce te fac nefericit. Nu e greu deloc : mai întîi, hotărăşte-te să nu mai gîndeşti astfel, iar apoi înlocuieşte gîndurile negative cu unele pozitive.

După ce ai developat un film şi te uiţi la fotografii, de obicei le dai deoparte pe cele ce nu au fost focalizate în mod corespunzător sau în care lumina nu e bună, căci vrei să păstrezi doar imaginile de calitate. Mintea ta funcţionează în acelaşi fel. Elimină imaginile negative şi înlocuieşte-le cu imagini pozitive.

9. Gîndeşte-te la „probleme" ca la nişte provocări

În sfîrşit, nu ai vrea să ai o viaţă fără probleme ? Am pus această întrebare multor oameni din public, de-a lungul anilor, şi întotdeauna am primit acelaşi răspuns pozitiv, plin de entuziasm : „O, n-ar fi oare viaţa mult mai bună fără probleme ? ". Ei bine, există un loc în care vă pot garanta că rezidenţii nu au probleme şi care, bineînţeles, este cimitirul. Aşa stînd lucrurile, problemele trebuie să facă parte din viaţă. Ar putea fi posibil atunci ca numărul lor să fie cu atît mai mare cu cît sîntem mai plini de viaţă şi mai activi ? Dacă este adevărat, încearcă să eviţi folosirea cuvîntului „problemă" şi străduieşte-te să îl înlocuieşti cu „provocare". Da, bineînţeles că sună destul de simplist şi s-ar putea să nu fie de ajuns pentru ca problema să dispară, însă mintea ta acceptă în mod pozitiv o „provocare", în timp ce o problemă este demotivantă.

În limba chineză, expresia *wei-chi*, traducînd separat termenii, înseamnă „criză" şi „pericol". Aceleaşi ideograme, luate împreună, mai înseamnă şi „oportunitate".

10. Ce atitudine să ai faţă de schimbare

În ultimii 40 de ani, au avut loc mai multe schimbări decît în toată istoria omenirii. Există o mulţime de statistici fascinante care subliniază acest lucru. Se pare că un BMW 7 are mai multe funcţii controlate de computer decît aparatele care l-au ajutat pe om să pună piciorul pe Lună pentru prima dată. Cît timp vom trăi, schimbările ne vor însoţi pas cu pas. Poţi să le consideri fie o ameninţare, fie nişte ocazii favorabile, dar nu poţi face nimic să le opreşti. Nu e recomandabil să speri că problema va dispărea sau să priveşti cu nostalgie în urmă, dorindu-ţi să poţi întoarce „vremurile bune de altădată". Cele mai multe schimbări se dovedesc a avea pînă la urmă un rezultat pozitiv, însă ne este frică de schimbare deoarece ea aduce cu sine nesiguranţa. Oare va fi mai rău ? Ne putem ridica la nivelul acestei noi provocări ? Vom putea face faţă ? Creierul tău este fantastic şi poate chiar va putea face faţă. Nu trebuie decît să îi dai această şansă. Mii, poate chiar milioane de oameni au învăţat pentru prima dată în anii '90 cum să folosească un computer. Aşa că acceptă schimbarea în mod pozitiv, cu entuziasm, gîndeşte-te la ce ar putea fi, şi nu la ce a fost.

Ca o ultimă idee, acceptă zicala : „Pot să-mi schimb viaţa schimbîndu-mi atitudinea".

De reţinut

- Aşteaptă-te doar la lucruri bune ;
- Fă-ţi un obicei din a avea o atitudine pozitivă ;
- Foloseşte repetiţia pentru a-ţi schimba atitudinea ;
- Aminteşte-ţi să zîmbeşti (fă-o chiar acum !) ;
- Încearcă să nu fii o povară pentru alţii ;
- Plănuieşte să faci ceva pozitiv în fiecare zi ;
- Fii cinstit cu tine şi cu ceilalţi ;
- Înlătură gîndurile negative ;
- Gîndeşte-te la „probleme" ca la nişte „provocări".

Cuvinte înţelepte

Nu necesită mult timp şi efort să spui vorbe amabile, însă ecourile lor rămîn pentru totdeauna.

Maica Tereza

Capitolul 11

Depăşirea obstacolelor

Este foarte bine să avem o atitudine pozitivă, dar trebuie să fim, în acelaşi timp, realişti. Viaţa nu este un urcuş lin şi drept către o culme a succesului. Avem cu toţii parte de suişuri şi coborîşuri, plăceri şi regrete, succese şi eşecuri. Cei mai mulţi dintre noi reuşesc să facă faţă vieţii atunci cînd lucrurile merg bine, cînd nu sînt probleme acasă, cînd totul e în regulă la serviciu, cînd facturile sînt plătite, banca este mulţumită, iar ţelurile sînt atinse treptat.

Cei mai mulţi dintre noi nu trebuie să înveţe cum să facă faţă succeselor vieţii, deşi sînt situaţii în care oamenii obţin succese extraordinare, iar asta le schimbă cu adevărat comportamentul. Există cazuri în care oamenii trebuie să înveţe să facă faţă unui succes prea mare sau brusc. Altfel, consecinţele ar putea fi ostracizarea lor de către rudele şi prietenii apropiaţi, şi ar fi păcat şi inutil să se întîmple asta.

Acest capitol te învaţă cum să te descurci în perioade de criză, dezastru sau eşec şi cum să învingi obstacolele, temerile, grijile şi orice altceva ce poate sta în calea succesului tău.

Sîntem capabili să facem faţă şi apoi să depăşim aceste piedici pentru a putea ajunge să avem o gîndire cu adevărat pozitivă şi să ne controlăm viaţa, cu toate oportunităţile şi bucuriile pe care ni le pune la dispoziţie.

Fiecare dintre noi, oricine ar fi acea persoană, orice ar fi făcut sau realizat, a trecut şi va mai trece din cînd în cînd printr-o perioadă plină de temeri, griji sau obstacole. Singurul loc unde nu mai trebuie să faci faţă temerilor şi grijilor este cimitirul. Îmi amintesc că am spus asta la unul din cursurile mele, iar un glumeţ înţelept a strigat din public:

„Păi, dacă e aşa, atunci înseamnă că grijile şi temerile noastre or fi vreun semn că trăim din plin?". Poate că într-adevăr trăim din plin atunci cînd avem multe lucruri cărora trebuie să le facem faţă.

Factorii demotivanţi

Aceste obstacole, temeri şi griji sînt, în cele mai multe cazuri, factori demotivanţi şi pare logic să încercăm să nu ne pierdem motivaţia. Ce te face să nu te mai simţi motivat? După ce identifici clar cauzele, e logic să faci tot ce poţi pentru a le elimina treptat. Observă că factorii demotivanţi nu sînt acelaşi lucru cu temerile, grijile şi obstacolele noastre.

Dacă eşti demotivat sau dacă atitudinea ta este neschimbată, nu vei mai fi în stare să iei deciziile potrivite sau să îţi exerciţi influenţa asupra altora. Singura diferenţă dintre o rutină şi un mormînt este cît de mult continui să sapi!

Vom începe prin a analiza unele dintre emoţiile care ne pot sta în calea succesului, apoi ne vom opri asupra modului prin care putem să le controlăm şi să le depăşim.

Cauzele nefericirii

Înainte de a vedea cum ne putem dezvolta o „atitudine de succes", hai să analizăm cîteva trăsături umane care îi fac pe oameni să fie nefericiţi. Desigur, nefericirea poate duce la depresie şi se aseamănă cu un barometru: cînd scade, te poţi aştepta la condiţii de furtună.

Invidia

Invidia distruge inima şi sufletul omului, iar majoritatea celor care suferă de această boală nu îşi dau seama de suferinţa distructivă pe care o creează nu numai în ceea ce îi priveşte pe ei, ci şi pe alţii. În cele din urmă, invidia va avea ca rezultat singurătatea, căci ceilalţi nu pot să îşi împărtăşească bucuriile, succesele sau fericirea unei persoane invidioase. În plus, o astfel de persoană îşi iroseşte o foarte mare parte din energia mentală cu gînduri negative, distructive, denigrînd realizările altor oameni ca fiind necinstite, dăunătoare sau păgubitoare.

Amărăciunea şi răzbunarea

Amărăciunea şi răzbunarea sînt, bineînţeles, două emoţii diferite, dar, cu toate acestea, se pare că una se hrăneşte din cealaltă, în multe sensuri. În numeroase cazuri, ambele au de-a face cu evenimente din trecut. Întîmplările nefericite din trecut ar trebui, mai degrabă, să fie lăsate în cărţile de istorie, unde le este locul, decît să li se permită să producă nelinişti şi gînduri negative. Dacă le lăsăm în cărţile de istorie, nu mai putem face nimic altceva decît să învăţăm din experienţă şi să nu mai facem aceeaşi greşeală a doua oară.

Răzbunarea este distrugătoare şi poate anihila gîndirea productivă şi creativă. Dacă acest timp şi această energie creativă ar fi canalizate spre ceva pozitiv, rezultatul ar fi succesul. Dacă fiecare ar urma principiul „ochi pentru ochi", lumea ar deveni, în cele din urmă, oarbă. Toate acestea ar putea să sune destul de pios şi există, desigur, momente cînd este foarte greu – şi, probabil, greşit – să întorci şi celălalt obraz. Ceea ce vreau să subliniez este faptul că nu putem avea succes dacă mintea noastră este chinuită de amărăciune şi de gînduri de răzbunare.

Depresia

O depresie uşoară este, de cele mai multe ori, controlabilă. Am amintit acest lucru pe scurt în capitolul 10, „Atitudinea de succes", însă merită să repet că nu avem nici o şansă să avem succes dacă suferim de depresie. Cauzele pot fi foarte variate, iar cei care vor cu adevărat să controleze această stare sînt sfătuiţi, pe bună dreptate, să descopere cauza, scînteia care aprinde focul distrugător, iar apoi să se asigure, pas cu pas, sistematic, că această scînteie nu este reaprinsă: cu alte cuvinte, să împiedice apariţia situaţiilor ce determină stări depresive. A face mişcare fizică în mod regulat s-a dovedit a fi unul dintre cele mai bune antidoturi împotriva depresiei. O plimbare plăcută, o şedinţă la sala de gimnastică, o plimbare cu bicicleta sau cîteva ture de bazin sînt foarte eficiente. Desigur, o depresie mai gravă necesită tratament medical profesional şi terapie, iar în astfel de cazuri nu este bine să-i ceri unei persoane depresive „să-şi revină".

Pierderile grele

Sîntem cu toţii de acord că pierderea unei persoane iubite cauzează o imensă nefericire, iar eu nu voi fi atît de „glumeţ" şi de lipsit de respect încît să sugerez cine ştie ce tehnică facilă şi rapidă de a transforma o astfel de situaţie într-o experienţă fericită. Atitudinea de succes nu te apără de tristeţe, cum nu te apără nici de bucurie sau plăcere.

Dacă se întîmplă să pierzi o persoană iubită, fie prin moarte, fie prin ruperea unei relaţii, timpul este, după cum s-a spus întotdeauna, un mare vindecător. Pot să garantez că ai nevoie de credinţă. Dar, în aceeaşi măsură, nu este bine să ne complăcem în suferinţă, întristîndu-i astfel şi pe alţii. Este nevoie de efort şi de hotărîre ca să nu ne mai gîndim la ceva în legătură cu care nu mai putem face nimic şi să ne îndreptăm gîndurile spre viitor. Cu un efort hotărît, încearcă să îi faci pe alţii fericiţi, iar, în schimb, povara ta va deveni mai uşoară.

Crima şi vina

Închisorile sînt pline de oameni care au comis infracţiuni împotriva societăţii. Aceste instituţii nu sînt locuri fericite. Cei mai mulţi dintre deţinuţi, din cauza unei proaste autoadministrări şi din cauza lipsei de control şi de voinţă, crezuseră că, asumîndu-şi riscul de a comite o crimă împotriva societăţii, vor ajunge cumva, prin acţiunile lor, să găsească fericirea. Totuşi, este exact pe dos. Oricare ar fi crima pe care au comis-o, ei înşişi sînt victimele celei mai mari hoţii dintre toate: şi-au furat singuri libertatea şi ani buni din viaţă. Nu există decît o plăcere foarte mică în cîştigurile obţinute printr-un comportament antisocial. Oamenii care comit crime sînt în general nefericiţi şi chiar şi cei care nu sînt închişi trebuie să trăiască mereu cu teama că, într-o zi, faptele lor vor fi descoperite. Ei sînt prinşi în capcană şi de imaginea negativă pe care o au despre sine, ca şi de propria vină.

Problemele în familie

Dacă ai norocul să faci parte dintr-o familie, vei avea, desigur, de trecut atît prin situaţii dificile şi încercări, cît şi prin ocazii favorabile. Dacă

abordezi toate aceste probleme cu dragoste, grijă şi responsabilitate şi fără egoism, familia îţi poate aduce o mare bucurie şi un sentiment de siguranţă.

Penultimul capitol al cărţii de faţă va trata mai amănunţit marile bucurii şi fericirea care stau la dispoziţia tuturor celor care au norocul să-şi împartă viaţa cu cineva.

Propria noastră nefericire

Dacă ne gîndim la propria persoană într-un mod negativ şi cu lipsă de satisfacţie, bineînţeles că vom fi nefericiţi. Dacă ne uităm în oglindă şi nu ne place deloc ceea ce vedem, dacă procesele noastre de gîndire nu încetează să fie autodistructive şi dacă nu vedem bunătatea din noi, nefericirea şi lipsa de satisfacţie sînt inevitabile.

Dacă eşti nefericit, trebuie să te concentrezi asupra atributelor tale pozitive şi să îţi dedici energiile dezvoltării active a unei „atitudini de succes".

Cum să depăşeşti obstacolele

„Mai bine să previi decît să ajungi să vindeci" : însă orice om care face ceva întîlneşte obstacole şi, cu cît faci mai multe lucruri, cu atît este mai probabil să te loveşti de obstacole.

Greşelile

Unii oameni se tem atît de mult să nu facă greşeli, încît nu mai fac nimic sau nu încearcă nimic nou, iar consecinţa este că realizează foarte puţin. Este cît se poate de normal să faci din cînd în cînd greşeli – asta înseamnă că totuşi faci ceva. Cu toţii învăţăm mai multe din greşeli decît din realizări.

Însă este stupid să faci la nesfîrşit aceleaşi greşeli. Obstacolele pot fi consecinţa unei greşeli sau a unor situaţii în care ne aflăm la un moment dat, poate din vina noastră.

Îmi amintesc de primul mare obstacol pe care l-am întîlnit în cariera mea.

Aveam o mică fermă în sudul Angliei. La circa 11 kilometri de clădirea principală era un teren de aproximativ 20 de hectare pe care îl luasem în arendă. Acest pămînt era esenţial, căci îl foloseam în primul rînd pentru fînul cu care îmi hrăneam iarna animalele. Într-un an, în mai, înainte de cositul din iunie, am fost anunţat că trebuia să plec de pe acel pămînt imediat. Motivele nu sînt importante, dar nu aveam dreptul să protestez pe cale legală.

Pentru mine, aceasta a reprezentat o criză de proporţii ; fără pămîntul respectiv, ferma nu putea să supravieţuiască. Nu aveam suficient nutreţ pentru iarna care avea să vină, nu mai puteam să fac un alt împrumut în bancă şi era imposibil să găsesc, la vremea aceea, un alt teren pe care să îl iau în arendă sau, cel puţin, aşa credeam eu. Am făcut ceea ce presupun că ar fi făcut oricine, şi anume am devenit extrem de îngrijorat şi deprimat. Simţeam că nu mai am nici un viitor, nici o scăpare şi că urma să dau faliment. Nu mi-am ţinut îngrijorarea numai pentru mine, ci am împărtăşit-o şi familiei mele. Totuşi, un foarte bun prieten a citat un proverb pe care nu l-am uitat niciodată, iar asta a transformat problema într-o altă ocazie favorabilă : „În orice adversitate există sămînţa unui beneficiu tot atît de mare sau chiar mai mare". El a continuat, spunînd : „Fă ceva, nu mai sta să îţi plîngi de milă".

Ei bine, chiar asta am făcut. Am pus mîna pe telefon şi am contactat toate persoanele care ştiam că se ocupă cu ceea ce mă interesa pe mine. M-am urcat în maşină şi am vizitat diferiţi oameni, iar în cîteva zile, cu „un dram de noroc", am găsit alt teren. Nu avea chiar aceeaşi suprafaţă precum celălalt, dar diferenţa nu era prea mare. Era doar la vreo 2,5 kilometri distanţă, iar arenda, puţin mai mică decît plătisem pînă atunci. Am spus cu toţii : „Pînă la urmă s-a rezolvat cum nu se poate mai bine".

Sînt sigur că şi tu trebuie să fi trecut prin ceva similar în viaţă, cînd ai fost confruntat cu o criză sau o piedică şi apoi, în mod conştient sau inconştient, după primele cîteva zile de suferinţă şi de autocompătimire, ai întors situaţia în favoarea ta. Este o greşeală pe care nu o vei mai face

niciodată. Ea poate fi experienţa din care să-ţi dezvolţi nişte principii şi se poate transfoma într-o situaţie mult mai favorabilă decît cea de dinainte.

Întoarce dificultăţile în favoarea ta

Aşa că, de fiecare dată cînd întîlneşti astfel de piedici sau obstacole, dificultăţi sau crize, spune-ţi : *„Cum pot întoarce asta în avantajul meu ?* ". Doar simplul fapt că îţi vei pune această întrebare îţi va schimba gîndirea din negativă în pozitivă.

Pe tot parcursul cărţii de faţă, conceptele şi ideile care se referă la realizare şi la succes se învîrt în jurul proceselor noastre de gîndire. Este extraordinar cum, în toată lumea, faptul că liderii mondiali au o gîndire pozitivă influenţează lucrurile în bine, face ca economiile să se dezvolte, să apară noi locuri de muncă, iar ameninţarea conflictelor să fie mai mică.

Situaţii şi provocări

„Problemă" este un cuvînt negativ. Dacă îţi spui că iar ai o problemă, de obicei insişti asupra ei şi îţi faci griji. Dacă, în schimb, elimini cuvîntul „problemă" din vocabular şi foloseşti în locul lui termeni ca „situaţie" sau „provocare", creierul tău va fi mai eficient. El va deveni mai proactiv şi, mai mult decît atît, vei fi deja pe cale de a depăşi situaţia.

Avînd un sistem sau o metodă de a face faţă piedicilor şi fără să petreci prea mult timp făcîndu-ţi griji înainte de a încerca să găseşti soluţii, vei acţiona pozitiv şi vei întoarce situaţia în avantajul tău.

Cum să-ţi învingi temerile

Există anumite lucruri de care este normal să îţi fie frică - drogurile, otrăvurile, căderea de pe o stîncă etc. -, situaţii în care corpul tău se află într-un pericol iminent, dar nu acestea sînt temerile pe care trebuie să ne gîndim cum să le învingem. De ce îţi este frică ? Aceasta este o întrebare foarte personală, căci nu tuturor oamenilor le este teamă de

aceleaşi lucruri. În mod realist, fiecare se teme de ceva. Iată cîteva motive frecvente de teamă:

- moartea;
- sărăcia;
- eşecul;
- boala;
- bătrîneţea;
- respingerea;
- pierderea dragostei;
- greşelile;
- succesul;
- batjocura;
- critica.

Am putea fi încă şi mai exacţi:

- vorbitul în public;
- călăritul;
- schiatul;
- înotul;
- întîlnirea cu anumiţi oameni;
- şofatul;
- zborul cu avionul.

Şi mai există, bineînţeles, şi fobiile pe care le au unii oameni, ca de exemplu: „Sînt îngrozit de păianjeni/şerpi/şobolani". Pentru că acesta este un subiect foarte vast, nu mă voi ocupa de el aici. Vreau să mă concentrez asupra metodelor de a învinge temerile inutile. În multe situaţii, frica poate fi un stimulent şi poate fi folosită în avantajul nostru.

Teama de eşec

Şi aici, aşa cum este cazul cu aproape toate emoţiile omeneşti, există un echilibru, iar acesta trebuie menţinut. În cartea mea *Motivate to Win*, spuneam: „Să nu-ţi fie niciodată teamă de eşec". Şi, ani de-a rîndul, am crezut cu adevărat că era un semn de slăbiciune să-ţi fie frică de eşec. Fiul meu cel mare, Lyster, a dezbătut o dată acest subiect cu mine şi a spus: „Nu pot să fiu de acord cu tine. Teama de eşec a fost

şi este foarte motivantă în ce mă priveşte. Doar gîndul unui eşec m-a impulsionat şi m-a ajutat să-mi dezvolt afacerea".

Drept rezultat, mi-am schimbat părerea. Nu e nimic rău să-ţi fie teamă de eşec; vizualizarea eşecului este periculoasă. Atunci cînd vizualizezi fără încetare scenariul eşecului, acest lucru va avea, inevitabil, un astfel de rezultat.

Am spus că frica poate stimula şi motiva foarte mult. Putem vedea acest lucru în lumea animalelor. Frica le ţine în viaţă pe animalele sălbatice. În sălbăticie, fiecare animal este vigilent, se teme de prădători; cea mai mică mişcare sau orice sunet neobişnuit le pune imediat pe fugă. Noi, oamenii, alergăm mai repede sau sărim mai sus dacă sîntem speriaţi.

Aşadar, frica poate fi valorificată dacă este folosită în sens pozitiv, dar, pentru a ne învinge teama, cei mai mulţi dintre noi trebuie să găsească şi apoi să pună în aplicare un sistem care să funcţioneze în mod garantat. De obicei, există două-trei lucruri de care ne temem atît de mult încît nu am risca să ne expunem pericolului respectiv; totuşi, în acelaşi timp, ne-ar plăcea foarte mult să învingem aceste temeri.

Cum să-ţi controlezi frica

Cea mai bună cale de a-ţi învinge frica este să înfrunţi lucrul de care te temi. Ştim cu toţii că asta este adevărat şi nu ai nevoie decît de puţin curaj să faci primul pas. Este extraordinar cum, după ce ai participat la o activitate ce te înfricoşa, devii mai încrezător şi cum data următoare îţi este mult mai uşor încît ceea ce fusese mai înainte un motiv de teamă devine o parte cotidiană a vieţii.

> Nu demult, iubita mea soacră, la vîrsta de 78 de ani, a zburat pentru prima dată cu avionul. Fusese îngrozită şi refuzase categoric toată viaţa să urce într-un avion, cea mai bună scuză a ei fiind: „Dacă oamenii erau făcuţi să zboare, li s-ar fi dat aripi". Dar, în cele din urmă, soţia mea, Linda, a luat-o pe mama sa în prima ei călătorie cu avionul, la Ibiza, şi, o dată ce avionul s-a ridicat în aer, ea a fost încîntată şi a savurat fiecare moment. La întoarcere, după cum poţi să-ţi imaginezi, era expertă în domeniu şi foarte încrezătoare în ea.

Cînd ne adunăm în sfîrşit curajul de a ataca direct o problemă sau un lucru de care ne temem, problema oarecum dispare. Probabil cunoşti genul acesta de lucru: să dai telefonul acela incomod, să dojeneşti pe cineva sau poate să concediezi un angajat. Te trezeşti noaptea, îngrijorat: „Ce-am să spun?". A te gîndi continuu la lucrul de care ţi-e frică poate fi mai chinuitor decît să-l faci în realitate.

Foarte rar se întîmplă ca acel telefon incomod să fie atît de dificil pe cît credeam. Uneori, cînd trebuie să concediezi pe cineva, s-ar putea să afli că acea persoană este de fapt uşurată şi că oricum vroia să plece. Avem cu toţii temerile noastre, indiferent de motiv, dar dacă vrem cu adevărat să le învingem, putem face asta – şi ce realizare minunată este să-ţi învingi teama.

Cum să faci faţă îngrijorării

Ce înseamnă să fii îngrijorat? Cuvîntul* este derivat din termenul anglo-saxon *wyrgan*, care înseamnă „a strangula". O semnificaţie modernă a termenului ar fi o stare de nelinişte resimţită atunci cînd te laşi copleşit de gîndurile legate de o problemă sau de un necaz. De fapt, a te îngrijora înseamnă a-ţi folosi imaginaţia în mod negativ. A-ţi face griji pentru ceea ce s-ar putea întîmpla în viitor sau a te gîndi continuu la posibilele consecinţe ale unei situaţii prezente înseamnă vizualizare negativă. Am discutat deja despre proverbul „De ce ţi-e frică nu scapi", şi, din nefericire, este prea adevărat pentru a nu fi luat în seamă. Henry Ford a spus: „Indiferent dacă tu crezi că poţi sau că nu poţi, ai dreptate". Din păcate, unii oameni îşi petrec atît de mult timp făcîndu-şi griji şi vizualizînd lucrurile negative, încît viziunea lor devine realitate.

Iată cîteva dintre expresiile pe care le folosesc oamenii cînd sînt îngrijoraţi:

- „Sînt atît de îngrijorat, încît nici nu mai pot gîndi bine";
- „Sînt atît de îngrijorat, încît nu pot să dorm";
- „Sînt îngrijorat de moarte";
- „Sînt atît de îngrijorat încît nu sînt în stare de nimic";

* În limba engleză, *worry*: „îngrijorare" (n.t.).

- „Sînt atît de îngrijorat, încît nu pot să uit ce mi s-a întîmplat";
- „Sînt atît de îngrijorat, încît voi da greş".

Cînd vedem aceste lucruri scrise negru pe alb, pare ridicol că putem să dăm glas unor astfel de gînduri. Deşi este firesc şi logic să facem asta, trebuie să acceptăm faptul că grijile sînt o tulburare sufletească, o vizualizare negativă; ele pot fi cauza mai multor temeri şi duc la depresie. Iar toate acestea pot duce, în cele din urmă, la o sănătate precară, la nefericire, tristeţe, frustrare, disperare şi, în cel mai rău caz, chiar la sinucidere.

Trebuie să-ţi înfrunţi grijile. Trecem cu toţii prin asta, într-o măsură mai mare sau mai mică însă ele pot şi trebuie să fie ţinute sub control. Mai întîi, adu-ţi aminte: „O grijă împărtăşită se înjumătăţeşte, o bucurie împărtăşită se dublează". Dar, împărtăşind o îngrijorare, ne asumăm, desigur, riscul ca o persoană iubită sau un coleg să se îngrijoreze. Pe de altă parte totuşi, aceasta ar putea fi prima etapă în găsirea unei soluţii.

Trebuie să acceptăm şi faptul că majoritatea situaţiilor pentru care ne facem griji nu se materializează niciodată. Am descoperit că cele mai eficiente modalităţi de a face faţă grijilor sînt: să nu mă îngrijorez pentru ce *s-ar putea* întîmpla şi să fac o listă cu temerile şi grijile mele.

A-ţi face griji pentru ce s-ar putea *întîmpla*

Cred că cel mai uşor este să-mi imaginez cel mai rău lucru care mi s-ar putea întîmpla. În acele circumstanţe, ce aş face? Cum m-aş descurca? Apoi, îmi imaginez un plan pentru a face faţă situaţiei şi, după ce planul de acţiune este schiţat, pot să îmi şterg din minte grija respectivă. În majoritatea cazurilor, vei descoperi că, dacă aplici această procedură simplă, grija va dispărea pe măsură ce toate procesele tale de gîndire se concentrează asupra acţiunilor pozitive.

Cînd cauţi idei, găseşti adesea soluţii la problemele care te îngrijorează, iar acesta este într-adevăr un obicei caracteristic unei persoane cu o „gîndire pozitivă". Dar a vizualiza permanent o situaţie care reprezintă un motiv de îngrijorare este probabil lucrul la care se referă *wyrgan*: „a strangula, a înăbuşi pînă cînd nu mai rămîne nici o scînteie de viaţă".

Cum să-ţi faci o listă cu lucrurile care te îngrijorează

S-ar putea să ţi se pară util să pui pe hîrtie lucrurile care te îngrijorează sau de care te temi. Cînd sînt scrise, nu mai par atît de grave ca atunci cînd te gîndeşti la ele.

Mai există şi un alt sistem care funcţionează la anumiţi oameni: să deţii o „cutie cu griji". Este un fel de puşculiţă, iar ceea ce trebuie să faci este ca, imediat ce te îngrijorează ceva, să scrii acel lucru pe o foaie de hîrtie şi să o pui în „cutia cu griji"; apoi, la sfîrşitul lunii, goleşte cutia împreună cu familia ta. Vei descoperi nu numai că cea mai mare parte dintre ele s-au rezolvat cumva, ci şi că multe au devenit mai mult un motiv de rîs decît unul de îngrijorare.

Pot să te asigur că este o metodă foarte eficientă. De acum înainte, cînd eşti îngrijorat, fă ceva.

Dacă doreşti să îţi atingi ţelurile, trebuie să subliniez că orice moment pe care îl petreci făcîndu-ţi griji va fi un inhibitor. Îngrijorîndu-te, nu vei rezolva absolut nimic; unicul rezultat va consta în depresie şi stres, aşa că străduieşte-te să nu faci asta.

Iată aşadar care este mesajul meu: dacă te îngrijorează un lucru, fă ceva în acest sens, fii pozitiv; nu îl lăsa să te macine.

De reţinut

- Identifică lucrurile care te demotivează şi elimină-le treptat;
- Întoarce obstacolele în avantajul tău;
- Înlocuieşte cuvîntul „problemă" cu „situaţie" sau „provocare";
- Fă ca teama să fie un stimulent;
- Dezvoltă-ţi o atitudine pozitivă faţă de griji – scrie-le pe hîrtie sau foloseşte o „cutie cu griji";
- Îngrijorîndu-te, îţi reduci şansele de a avea succes, aşa că fă ceva şi gîndeşte pozitiv.

Cuvinte înţelepte

Eşecul nu înseamnă a eşua, ci a nu încerca.

Stella James

Capitolul 12

A face faţă unui refuz

Respingerea se exprimă, de obicei, printr-un cuvîntel banal: nu. Dacă îl scrii pe hîrtie, pare destul de inofensiv, şi nu foarte descurajant, dar adevărul este că acest cuvînt simplu te poate împiedica să îţi atingi ţelurile. Dacă nu eşti cu adevărat capabil să-i faci faţă, va sta în calea progresului tău.

Cum să treci peste un refuz

Multora dintre noi le este greu să accepte un refuz. Cînd eram copii, cuvîntul „nu" era folosit ca o formă de control: „Nu, nu pune mîna pe asta", „Nu, nu coborî de pe trotuar", „Nu, nu băga mîna în foc", şi, drept rezultat, am devenit din ce în ce mai condiţionaţi de cuvîntul „nu", care ne împiedică să facem ceea ce vrem, deşi adesea ne-a împiedicat să ne facem rău.

Teama de cuvîntul „nu"

Încă de la cea mai fragedă vîrstă, atît subconştientul, cît şi conştientul procesează cuvîntul „nu" ca pe un mecanism de siguranţă. De exemplu, un tînăr care vrea să-i ceară o întîlnire unei fete s-ar putea teme atît de tare că ea ar spune „nu", încît nici să nu o mai întreb.

De ce oamenii care îşi caută un serviciu preferă să scrie o grămadă de scrisori în speranţa că vor obţine un interviu decît să pună mîna pe telefon şi să ceară informaţii sau să meargă personal? Cel mai rău lucru care s-ar putea întîmpla este ca angajatorul să spună: „Nu, nu am nici

un post liber", „Nu, nu acum" sau, poate, „Nu, nu sînteţi ceea ce căutăm". Să ne gîndim şi la alte situaţii.

- Indivizii care sînt într-adevăr nemulţumiţi de condiţiile de muncă sau de salarizare nu cer întotdeauna să fie schimbate. De ce?
- Mulţi oameni completează formulare pentru a împrumuta bani, în majoritatea cazurilor cu o dobîndă şi o rată duble, decît să meargă personal la bancă pentru că le este frică de un „nu".

Majoritatea oamenilor pretind că nu s-ar descurca bine în meseria de agent comercial. Ei simt că nu ar putea face faţă unui refuz, cuiva care le spune „Nu, mulţumesc".

Aşa cum am spus în mod repetat, succesul îţi stă la dispoziţie, iar asta s-ar putea să însemne că trebuie să procedezi diferit – să accepţi provocări, să stabileşti relaţii – şi, fără îndoială, că te vei confrunta în viitor cu multe situaţii în care oamenii au de ales şi pot spune astfel „Nu".

Un alt mod de a privi cuvîntul „nu"

Mai întîi, să înţelegem cu adevărat ce înseamnă „nu". În 99% din cazuri, nu înseamnă respingerea *ta* – şi chiar dacă ar fi aşa.

Cartea de faţă se referă la lumea reală. Am auzit conferenţiari care avansau ideea că, de fiecare dată cînd un agent comercial primeşte ca răspuns un „nu", acesta este cu un pas mai aproape de un „da". Acest lucru ar putea fi corect din punct de vedere statistic, dar tot nu înseamnă că ne va plăcea vreodată ca oamenii să ne răspundă prin „nu".

Eu, personal, am descoperit că cel mai eficient mod de a trata cuvîntul „nu" este să înţelegi că „nu" înseamnă „nu" doar în acel moment. El nu înseamnă „nu" săptămîna următoare, luna următoare sau anul următor.

Pot să garantez că ai cumpărat ceva, ai fost undeva sau ai făcut un lucru în ultimele luni la care, anterior, spuseseşi „nu". Motivul este că, probabil, circumstanţele s-au schimbat între timp. Poate că acum ai banii, ocazia sau timpul necesar, ceea ce înseamnă că acum cumperi sau faci ceea ce înainte ai refuzat.

Dacă privesc retrospectiv la cursul carierei mele, pot vedea momentele în care am încercat să închei o afacere şi am primit ca răspuns un

„Nu, mulţumesc, nu se potriveşte, nu e momentul" etc. Cu puţină perseverenţă şi păstrînd legătura cu persoana respectivă, acel „nu" poate fi transformat pînă la urmă într-un „da".

Nu te doare gura să întrebi

Am auzit cu toţii oameni spunînd: „Pur şi simplu nu îmi place să cer nimic de la alţii". Uneori, cauza este faptul că persoana respectivă se teme să nu fie refuzată sau poate că nu îi place să-şi creeze o obligaţie sau o datorie faţă de cineva.

Totuşi, trebuie să conştientizezi faptul că nu strică să întrebi şi să înţelegi că unii oameni abia aşteaptă asta. Ei se tem, poate, să nu creeze cumva impresia că vor să se impună sau sînt timizi şi nu vor să se amestece ori unii dintre ei se tem să îşi ofere ajutorul pentru că ar putea fi refuzaţi. Oamenii care au succes însă îşi exprimă doleanţele şi cer întotdeauna informaţii.

Acum, să presupunem că în 50% din cazurile în care ceri ceva primeşti ca răspuns un „nu". Asta înseamnă că în celelalte 50% dintre situaţii vei avea parte de un răspuns pozitiv, vei primi ajutor, iar asta ar putea să-i ajute şi pe alţii; şi, lasă-mă să-ţi reamintesc, este imposibil să nu ai succes dacă îi ajuţi pe alţii să se realizeze.

Aşa că nu fă pe martirul, nu poţi să ai succes fără un ajutor din partea celorlalţi.

A lua un „nu" personal

Aşa că nu lua niciodată personal un „nu", nu o lua ca pe o respingere – nu este un eşec, este doar un rezultat nesatisfăcător în momentul respectiv.

Perseverenţa

Unul dintre cele mai puternice ingrediente ale succesului este perseverenţa. Un director de vînzări mi-a spus odată că cea mai mare calitate pe care o aprecia la angajaţii săi era capacitatea de a insista. O persoană care poate face acest lucru – şi tu o poţi face – în cele din urmă îşi va atinge ţinta şi va cîştiga. Nu contează despre ce provocare sau

oportunitate este vorba. Dacă eşti pregătit să insişti îndeajuns de mult pînă la urmă vei reuşi.

Poţi să baţi un cui de 15 cm într-o bucată uscată de lemn de stejar dintr-o singură lovitură? Bineînţeles că nu. Dar pînă şi un copil ar putea să facă asta, poate chiar cu un ciocan de lemn, după un anumit număr de lovituri, într-un timp suficient de lung.

Opusul perseverenţei este renunţarea, ce pare să fie alegerea pe care o fac nenumăraţi oameni. Statisticile arată că majoritatea oamenilor se dau bătuţi:

- în maximum două săptămîni după ce au început un program de fitness;
- în maximum patru zile după ce au început o dietă;
- în maximum opt luni după ce s-au apucat să facă economii.

Directorul de vînzări de la firma mea a trecut pe la o bancă importantă să vadă dacă personalul care se ocupa de perfecţionări ar vrea să cumpere unele dintre casetele video sau să beneficieze de serviciile noastre, însă aceştia au refuzat oferta. Aşa că el a întrebat dacă mai puteau totuşi ţine legătura şi dacă poate să mai treacă pe acolo peste şase luni, iar ei au fost de acord. Şase luni mai tîrziu, aceştia au refuzat din nou, dar, cu toate acestea, el şi cu mine puseserăm bazele unei relaţii cu oamenii de la bancă. După alte şase luni, am descoperit că cei care aveau drept de decizie nu mai lucrau acolo şi a trebuit să o luăm de la capăt.

Ei bine, o dată la şase luni, primeam cîte un „Nu, mulţumesc", şi, din nou, oamenii cu care credeam că începuserăm să avem o relaţie erau avansaţi. În cele din urmă, patru ani mai tîrziu, ne-au acceptat ca probă două casete video, ca după aceea să primim o comandă mai mare.

După alte şase luni, am primit o comandă în valoare de 50.000 de lire sterline. Un an mai tîrziu, ea a crescut, şi am reuşit astfel să vindem casete video şi alte produse în valoare de 80.000 de lire. Anul următor, am putut să furnizăm acestui client produse în valoare de 250.000 de lire sterline.

Hilary care lucrează la departamentul de vînzări al firmei mele, îmi spune adesea că este pe punctul de a renunţa să mai sune vreun client pentru a încheia o afacere pentru că nu a ajuns nicăieri şi a primit deja prea multe refuzuri. Dar apoi, se gîndeşte: „O să mai încerc totuşi încă un telefon", şi acest ultim telefon este, de obicei, cel care încheie afacerea. Aşa că mai încearcă şi tu încă o dată.

Renunţarea

Încearcă să nu îţi faci un obicei din a te da bătut. Fiecare invenţie care a devenit un lucru absolut normal în viaţa noastră este rezultatul perseverenţei. Edison a făcut mii de încercări de a produce un bec; descoperirea penicilinei de către Fleming s-a datorat şi ea tot perseverenţei. Există astăzi medicamente care nu doar controlează cancerul, ci, în unele cazuri, chiar îl vindecă. Încă o dată, asta se datorează perseverenţei.

Lista poate continua la nesfîrşit, dar toate acestea au fost realizate în urma a sute sau chiar mii de încercări şi totodată de eşecuri, pînă cînd, în final, s-a găsit o soluţie.

Perseverenţa este aşadar un ingredient ce garantează succesul. Există totuşi un echilibru între a şti cînd să renunţi şi cînd să te încăpăţînezi. S-ar putea să-ţi urăşti pur şi simplu serviciul sau anturajul, şi totuşi să continui cu încăpăţînare să fii nefericit. Este o diferenţă între a fi încăpăţînat şi a fi perseverent, însă cei mai mulţi dintre noi par să renunţe prea devreme.

Acum cîţiva ani, în timpul Cursei Fastnet, un număr de iahturi au fost surprinse de furtună, mulţi oameni pierzîndu-şi astfel viaţa. S-a descoperit ulterior că cei care şi-au părăsit iahturile prea devreme şi s-au îndreptat către bărcile de salvare au fost cei care au murit. Dacă ar fi rămas pe ambarcaţiunile lor, ar fi trăit şi astăzi. Există totuşi un moment cînd trebuie să părăseşti corabia, iar acesta este, bineînţeles, momentul cînd ea chiar se scufundă.

Şmecheria este să fii cît se poate de cinstit cu tine însuţi. Încăpăţînarea este o trăsătură distructivă şi, de aceea, negativă, care cere însă, de obicei, prea puţină acţiune pentru a schimba ceva. A fi perseverent înseamnă a fi pozitiv, a încerca ceva nou. Cînd ai fugit de tot ce este nou

sau îţi petreci prea mult timp încercînd să recuperezi, este timpul să te opreşti. Probabil ai descoperit că atunci cînd lucrurile par extraordinar de întunecate, situaţia se schimbă în bine. Toţi oamenii de succes au trecut prin asta, prin momente în care tentaţia de a renunţa este atît de puternică, ca apoi, dintr-o dată, totul să pară că se îndreaptă. Unii oameni numesc asta principiul „ceasului al doisprezecelea". Aşa că, încă o dată, nu te da bătut ; s-ar putea ca tocmai atunci să se potrivească principiul „ceasului al doisprezecelea".

Dacă vrei ceva, indiferent ce, fii perseverent, deoarece perseverenţa va ţine sub control, teoretic, orice refuz.

Acceptă faptul că nu este absolut nimic rău în a întreba. Dacă aruncăm o privire asupra experienţelor noastre din trecut, singurele lucruri pe care le regretăm cu adevărat sînt lucrurile pe care nu le-am făcut sau pe care nu le-am cerut ; foarte rar se întîmplă să regretăm lucrurile pe care le-am făcut.

Înseamnă că nu are nici un rost să te temi de refuz. Trebuie să ţină de acei piloni ai suferinţei şi plăcerii, cînd suferinţa este cauzată de cineva care spune „nu", ceea ce cîntăreşte mai mult decît plăcerea ce ar rezulta dacă ar fi spus „da". Gîndeşte-te la acţiunile despre care am discutat mai devreme. Eu consider că îmi este de foarte mare ajutor să-mi spun : „Şi ce dacă or să spună nu ? ".

Facînd faţă respingerii, vei fi mai doritor şi mai pregătit să faci lucrurile de care te temeai, pentru că te vei simţi mult mai puternic. Orice faci, nu vizualiza un rezultat negativ, nu-i vizualiza pe oameni cum spun „nu", transformă această imagine într-una pozitivă.

De reţinut

- Convinge-te că nu există respingere ;
- Adu-ţi aminte că „nu" înseamnă doar „nu, nu astăzi" ;
- Nu lua niciodată personal un „nu" ;
- Cere ajutorul : nu poţi avea succes fără ajutorul altora ;
- Fii perseverent şi nu te da bătut, dar dă-ţi seama cînd trebuie să renunţi ;
- Învaţă să faci faţă respingerii – nu o lăsa să te domine.

Cuvinte înţelepte

Nimic în lume nu poate lua locul perseverenţei. Nici talentul ; nimic nu este mai obişnuit decît oamenii foarte talentaţi, dar fără succes. Nici geniul ; geniul nerăsplătit este aproape proverbial. Nici educaţia ; lumea este plină de epave educate. Numai perseverenţa şi hotărîrea sînt atotputernice. Sloganul „insistă" a rezolvat şi va rezolva întotdeauna problemele rasei umane.

Calvin Coolidge

Capitolul 13

Negativitatea: factorul care distruge succesul

Cartea de faţă este doar despre succes, dar acum urmează atenţionarea asupra riscului – negativitatea distruge succesul. Dacă ignori mesajul acestui capitol, o faci pe riscul tău.

Acest lucru distruge succesul şi este o maladie gravă a lumii de astăzi. El distruge complet fericirea, succesul prezent, precum şi pe cel potenţial. De asemenea, distruge relaţiile şi realizările. Boala pe care am descris-o este puterea negativismului şi se manifestă prin intermediul gîndirii negative, care, la rîndul ei, duce la o comunicare negativă.

Cum devenim „negativi" ?

Ne-am născut cu toţii pozitivi, dar am fost condiţionaţi să fim negativi. În capitolul 12, „A face faţă unui refuz", am discutat cît de mult ne influenţează cuvîntul „nu" viaţa de zi cu zi. Mintea noastră înregistrează contextele în care acest cuvînt a fost folosit atunci cînd eram mici, astfel încît acesta aproape că a devenit un cuvînt de care ne este teamă. Dar „nu" nu este un cuvînt negativ, deşi cei mai mulţi dintre noi reacţionează ca şi cum ar fi. Cum devenim aşadar condiţionaţi să fim negativi?

Ar fi uşor să începem, desigur, cu mass-media – ziarele, televiziunea şi radioul. Jurnaliştii îşi cîştigă existenţa căutînd şi transmiţînd ştiri proaste, într-o asemenea măsură încît, dacă nu găsesc destule, încearcă să le inventeze ei înşişi.

Dacă sîntem bombardaţi continuu cu ştiri proaste, ne mai întrebăm de ce atît de mulţi oameni sînt negativi? Este de mirare că atît de mulţi

oameni ce se bucură de standarde de viaţă foarte ridicate în Occident, avînd la dispoziţie atîta plăcere şi fericire, sînt totuşi deprimaţi? Este atît de uşor să te aştepţi la veşti proaste, iar, într-o anumită măsură, acest lucru creează nevoia de a afla şi mai multe.

Ştim cu toţii că dacă ziarele scriu despre o crimă îngrozitoare, se vînd mai bine. Majoritatea oamenilor din lumea occidentală îşi doresc atîtea lucruri, iar statul le oferă atîta protecţie şi grijă, însă este totuşi de mirare că se simt înşelaţi de către guvernele lor. Foarte puţini oameni mai aşteaptă într-adevăr cu nerăbdare ceea ce le poate aduce viitorul. Ei au devenit condiţionaţi de negativitate.

Pericolele negativităţii

De ce este negativitatea atît de periculoasă? Mai întîi, pentru că este foarte greu să scapi de ea şi, totodată, destul de costisitor, după cum vei vedea. Ne doboară emoţional, fizic şi mental. Ea este, repet, factorul cel mai distrugător al succesului şi al potenţialului succes.

Gîndirea negativă distruge relaţiile, creativitatea şi realizările, precum şi, în final, fericirea însăşi. Şi mai înfricoşător este poate faptul că o gîndire negativă creează mediul propice în care bolile se înmulţesc. Atragem lucrurile de care ne temem. Cu cît te gîndeşti mai mult la o potenţială boală, cu cît îţi concentrezi mai mult gîndurile asupra contractării unei anumite maladii, cu cît îţi imaginezi mai mult că ai ceva grav atunci cînd îşi face apariţia un simptom minor, cu atît cresc şansele să capeţi acea boală. Este logic şi merită menţionat faptul că, cu cît ai o gîndire mai pozitivă, cu atît ai mai multe şanse să rămîi sănătos.

Gîndirea negativă şi comunicarea negativă

În cazul multor oameni, gîndirea negativă şi comunicarea negativă au devenit un obicei prost, de care pot deveni chiar dependenţi. Ce e aşadar atît de rău în ceea ce priveşte negativitatea? Ea afectează ceea ce îşi spun şi ce gîndesc oamenii. Am spus mai devreme că şansele de a fi negativi cresc pe măsură ce avem o imagine mai proastă despre sine, dînd naştere unui cerc vicios.

Obiceiul de a gîndi negativ

Iată cîteva dintre expresiile pe care oamenii şi le spun adesea. Ca să fim realişti, fiecare dintre noi se poate identifica în unele dintre ele, însă sînt exemple de gînduri şi expresii care ne-au împiedicat să ne atingem succesul ce ne stă de multe ori la dispoziţie.

- „Sînt prea bătrîn ca să mă mai schimb acum" ;
- „Sînt prea tînăr" ;
- „Ştiu că nu pot" ;
- „Nu voi putea niciodată să..." ;
- „Urăsc să fac asta" ;
- „Pur şi simplu, nu sînt făcut să..." ;
- „Pun pariu că o să mă molipsesc de răceală de la tine" ;
- „Sînt sigur că o să pierd trenul" ;
- „Întotdeauna mi-e rău pe maşină" ;
- „Întotdeauna fac mai rău" ;
- „Nu am niciodată bani" ;
- „Am o memorie foarte proastă" ;
- „Nu pot să vorbesc în public" ;
- „Sînt sigur că nu o să meargă" ;
- „Pun pariu că or să spună nu" ;
- „Nu am voinţă" ;
- „Pur şi simplu, nu sînt destul de deştept".

Şi lista poate continua la nesfîrşit.

Gîndirea negativă este un mod distructiv de a ne folosi imaginaţia. Ne aşteptăm la tot ce e mai rău sau anticipăm ceva ce nu vrem să ni se întîmple. Ar putea fi teama absolută de respingere, despre care am discutat deja. Ne imaginăm că cineva ne răspunde „nu" încă înainte de a fi pus întrebarea. Această frică se manifestă după fiecare veste care ne anunţă o tragedie : după o deraiere de trenuri, oamenilor le este teamă să mai călătorească cu acest mijloc de transport ; după tragedia de la 11 septembrie, companiile aeriene din toată lumea au înregistrat o scădere dramatică a fluxului de pasageri, iar oamenilor în vîrstă le este frică pînă şi în propria casă de fiecare dată cînd aud vreo ştire despre un bătrîn care a fost omorît.

De fapt, este valabil exact opusul tuturor acestor lucruri : cei în vîrstă au cea mai mare siguranţă dintre membrii comunităţii noastre, iar călătoriile cu avionul şi cu trenul sînt de sute de ori mai sigure decît cele cu maşina. Există oameni care, la cea mai mică durere pe care o simt în corp, se tem că or să se îmbolnăvească de cine ştie ce boală îngrozitoare. Imaginaţia noastră, după cum am aflat deja, este foarte puternică. Nu-ţi lăsa niciodată creierul sau gîndurile să se concentreze asupra vreunui lucru rău care ţi s-ar putea întîmpla. Sînt 99,9% şanse ca acel lucru să nu se întîmple, însă pagubele pe care gîndirea negativă ţi le pricinuieşte ţie şi relaţiilor tale sînt nemăsurate. Conflictul dintre oameni ia naştere atunci cînd o persoană îşi imaginează că partenerul sau adversarul său îi face sau îi va face ceva rău, iar singurul rezultat este conflictul sau supărarea. În aproape fiecare secţiune a cărţii de faţă, am subliniat importanţa repetării aserţiunilor pozitive. De ce oare ne pierdem timpul vorbind despre lucruri pe care nu ni le dorim ?

Cum să faci faţă comunicării negative

Această secţiune nu tratează atît ceea ce crezi, cît felul în care procesezi ceea ce îţi spun alţii şi cum faci faţă comunicării negative, în toate formele ei. Să ne uităm puţin la cei trei C :

- Critica ;
- Condamnarea ;
- Căinarea.

Critica

Desigur, este nevoie de o critică constructivă, dar foarte multe dintre critici nu sînt deloc constructive, ci, mai degrabă, distructive. Nici unul dintre noi nu va progresa şi nu va avansa vreodată fără un ajutor constructiv, însă, pe de altă parte, prea multe critici dăunează. Oricine poate să găsească greşeli. Ar fi bine ca oamenii să-şi folosească strălucitoarele minţi pentru a rezolva probleme şi a găsi modalităţi de a face tot felul de lucruri, în loc să spună : „Asta nu o să meargă", „Asta e o idee proastă", „Asta nu se poate face" etc.

Condamnarea şi căinarea

Ai observat că mass-media – televiziunea, radioul şi ziarele – au devenit din ce în ce mai negative în ultimii ani? Oricui i s-ar lua un interviu, indiferent de post, acesta pare să ia forma unui conflict, iar cel care pune întrebările are de interpretat un joc agresiv de avocat al diavolului. Orice idee bună ar avea vreun politician (şi uneori chiar au idei bune), ea trebuie să fie desfiinţată şi anulată. Se pare că pînă şi la emisiunile cu telefoane în direct nu auzim decît critici, condamnări şi căinări. Evită să ai de-a face cu oameni a căror conversaţie se bazează numai pe cei trei C.

A trăi într-un mediu negativ

Nu încetez să fiu uimit atunci cînd lucrez cu tinerii. Cînd încep să le spun adevărul despre viaţă, că este posibil să ai succes şi că realizările îţi sînt accesibile, este o delectare să le urmăreşti expresia feţei: chipurile lor radiază de exuberanţă şi de entuziasm atunci cînd le insuflu noţiunile comunicării pozitive. De ce trebuie oare ca societatea să distrugă orice idee nouă? De ce atît de mulţi oameni sînt sceptici şi cinici?

Legea conformismului spune că noi, ca fiinţe umane, ne conformăm în mod natural mediului în care trăim, oricare ar fi acesta. Aşa că de ce să ne mirăm că, dacă mediul este negativ, şi oamenii devin negativi?

Iată o provocare. Încearcă să întocmeşti o listă cu oameni care au într-adevăr succes, dar care sînt extrem de negativi. Nu cred că tot scriind vei rămîne fără cerneală în stilou. Persoanele negative nu sînt un standard al succesului sau al fericirii. Dacă vizitezi diferite oraşe din toată lumea, nu se poate să nu vezi statui înălţate în cinstea unor oameni importanţi, închinate străduinţei, realizărilor, creativităţii şi curajului lor. Ai văzut vreodată monumente dedicate criticilor? Monumentele nu se înalţă în cinstea celor care critică, ci a celor care au fost criticaţi.

Cum să faci faţă trecutului

Dacă s-a întîmplat un lucru, el este deja de domeniul trecutului. Nu îl transforma într-o scuză pentru a fi trist şi nefericit, stări pe care, la rîndul tău, poţi să le transmiţi şi altora. Nu ştiu cum să subliniez îndeajuns de mult importanţa folosirii aserţiunilor pozitive în locul celor negative, iar dacă ar fi să ţii minte un singur mesaj din cartea de faţă, ar fi bine să fie acesta.

Ia-ţi măsuri de precauţie împotriva negativităţii

Să aruncăm o privire asupra modului în care reacţionăm în diferite situaţii:

În ţările tropicale, ne luăm măsuri de precauţie împotriva pişcăturilor de ţînţari. De ce? Pentru că sînt dureroase şi pentru că riscăm să ne îmbolnăvim de malarie. Aşa că ne înarmăm cu un spray împotriva insectelor şi, eventual, luăm pastile antimalarie.

Dacă te-ar pişca un ţînţar, ar fi un chin pentru următoarele 24 de ore, însă comunicarea negativă dintre două persoane le poate schimba întreaga viaţă, şi nu doar o singură zi. Uneori, asta poate dura mai multe zile, săptămîni, luni sau chiar pînă la sfîrşitul vieţii, şi totuşi nu facem nimic să o împiedicăm.

Să-ţi mai dau un exemplu. Imaginează-ţi că eşti la volanul maşinii tale decapotabile, într-o zi frumoasă, caldă şi însorită. Capota este lăsată în jos şi trebuie să opreşti la semafor. De o parte şi de cealaltă se opresc, de asemenea, alte automobile. Unul dintre pasagerii maşinii oprite lîngă tine se apleacă, adună tot gunoiul din maşina lor şi ţi-l aruncă pe geam: ambalaje de chipsuri, pachete de ţigări, cutii de băutură, toate îţi aterizează în maşină. Ce ai face în această situaţie?

Bănuiesc că ai fi nemaipomenit de furios şi aproape sigur ai sări din maşină şi le-ai da gunoiul înapoi zicînd măcar atît: „Aţi scăpat astea?".

De ce este acesta un exemplu atît de util? Nu ne place ca oamenii să ne arunce gunoaie în maşină, dar îi lăsăm să ne bage tot felul de mizerii în cap. Aşa că ai grijă. Oamenii cu mintea deschisă trebuie să fie atenţi, căci sînt numeroşi cei care ar vrea să le-o umple cu tot felul de gunoaie.

Trebuie, desigur, să facem diferenţa între a recunoaşte sau a observa negativitatea şi a gîndi negativ. Este perfect logic şi de bun-simţ să recunoşti ceea ce se numeşte o acţiune sau o întîmplare negativă. Ai putea observa că maşina ta este murdară şi să transformi asta în gîndire negativă: „Altcineva a murdărit-o", „De ce mi-au făcut asta?", „Oricum, de vină sînt drumurile din Anglia şi clima îngrozitoare; dacă trăiam în California, maşinile noastre nu s-ar fi murdărit" etc. În loc să ne lăsăm procesele de gîndire să o ia razna în mod negativ, ar trebui pur şi simplu să punem mîna şi să spălăm maşina. Este negativ să te superi, dar să faci ceva pentru a remedia ceea ce ai observat e un lucru pozitiv.

Cum să-ţi elimini negativitatea

Iată cîţiva paşi care te vor ajuta să controlezi şi, să sperăm, să elimini în cele din urmă acest factor care îţi distruge succesul.

◣1. Ai grijă ce spui familiei, prietenilor şi colegilor

Ceea ce spui este pozitiv sau negativ? În cazul în care este negativ, aproape sigur vei răni pe cineva dacă nu eşti sigur că faci asta în mod constructiv. Aşa că nu fă comentarii negative sau răutăcioase – tot ce vei reuşi să faci va fi să superi pe cineva. Tu singur îţi controlezi propria comunicare verbală.

◣2. Ai grijă ce îţi spui ţie însuţi

Lucrurile pe care ţi le spui ţie însuţi sînt pozitive sau negative? Imaginează-ţi că se lansează o rachetă. Cei care o trimit sînt cei care au controlul asupra ei, dacă se abate de la traiectorie, ei pot apăsa butonul de autodistrugere, iar racheta va exploda. De fiecare dată cînd gîndeşti negativ, este ca şi cum ai apăsa pe butonul de autodistrugere. Tu controlezi ceea ce gîndeşti. Dacă ştii că acele gînduri sînt autodistructive, fă ceva să le schimbi şi înlocuieşte-le cu altele pozitive.

La fel cum, atunci cînd developăm un film şi primim fotografiile, le dăm la o parte pe cele care nu sînt focalizate bine, care au fost făcute prost, sînt prea întunecate sau prea şterse, şi păstrăm fotografiile reuşite,

imaginează-ţi că faci acelaşi lucru cu creierul tău. Dacă ai un gînd urît sau negativ, dă-l la o parte, aşa cum ai face cu o fotografie de proastă calitate.

Transformă lucrurile negative în aserţiuni pozitive. În loc să spui „Nu mă pricep să vorbesc în public", spune „Sînt un bun orator". În loc să zici „Sînt mereu falit", spune „Am siguranţă financiară". În loc de „Sînt bolnav", spune „Mă simt bine" (în nici un caz nu vreau ca asta să sune superficial sau să pară că denotă lipsă de înţelegere faţă de cei care sînt bolnavi sau au avut un accident).

◣3. Evită situaţiile negative

După cum am mai spus, scopul corpului este acela de a transporta creierul, aşa că de ce să transportăm creierul în mod intenţionat în nişte situaţii negative?

În fiecare zi, poliţia rutieră se confruntă cu prostia crasă a conducătorilor auto. Cînd au de-a face cu vreun accident, văd cum şoferii de pe cealaltă bandă încetinesc pentru a căsca gura, în speranţa că vor vedea vreo maşină distrusă şi oameni răniţi, comportament care are ca rezultat blocarea traficului sau chiar ciocnirea altor maşini.

Ei, la ce bun toate astea? Vor avea ei oare de cîştigat dacă-şi imprimă în memorie imagini cu mult sînge şi maşini contorsionate, distruse? Bineînţeles că nu.

De-a lungul anilor, am tot dat sfaturi oamenilor care simţeau că nu mai rezistă în mediul în care trăiau. Poate că simţeau că locul lor de muncă devenise de nesuportat din cauza oamenilor care le supravegheau fiecare mişcare sau din cauza politicii firmei, a şefului cu care era imposibil să lucrezi etc. Dă-mi voie să-ţi spun, nu merită să-ţi petreci viaţa într-un astfel de mediu, nu există nici o răsplată îndeajuns de mare să compenseze aşa ceva. De două ori în viaţă, am renunţat la nişte investiţii profitabile în afaceri mai mici pentru că am descoperit faptul că mediul era prea negativ, atmosfera prea neplăcută şi nu merita să plătesc acest preţ.

4. Evită programele TV, casetele video şi filmele care sînt extrem de negative

Mă sperie sociologii şi psihiatrii care pretind că „filmuleţele murdare" nu sînt dăunătoare şi nu contribuie la creşterea criminalităţii juvenile sau a crimelor la indigo şi a omorurilor în lume. Ca şi cum ar fi nişte contabili de rînd, ei par să fie capabili de a întocmi statistici pentru a dovedi orice.

Ai citit deja în cartea de faţă cum putem ajunge să fim condiţionaţi de mediul în care trăim şi cum ne conformăm acestuia. Nu mă înţelege greşit, televizorul are un impact major asupra vieţilor noastre. Prima ediţie a acestei cărţi a fost promovată masiv, în parte pentru că am criticat serialul de televiziune *EastEnders*, afirmînd că, dacă vrei să fii fericit, să nu-l urmăreşti. Am fost pus la zid în articolele din presă şi am fost criticat pentru că am atacat un element important al vieţii britanice şi un serial care primise premii. Vice prim-ministrul de pe vremea aceea, John Prescott, a sărit şi el în ajutor, susţinînd ceea ce el numea „un important program TV britanic", o instituţie care portretizează „Marea Britanie de astăzi". Am avut o mare mulţumire cînd, după doar trei sau patru zile de la acest atac violent, mass-media şi-au schimbat punctul de vedere – poate că Denny avea dreptate – şi, nu după mult timp, excesele de răutate s-au mai temperat.

Televiziunea este un minunat mijloc de informare în masă, funcţiile sale principale fiind cele de a informa şi de a amuza. Informaţiile sînt transmise prin intermediul programelor de ştiri, al documentarelor şi al emisiunilor despre viaţa oamenilor. Amuzamentul este asigurat de comedii, piese de teatru, concerte, filme muzicale etc. Nu simt nici o plăcere să văd soţi care-şi bat nevestele sau oameni care omoară copii. Din nefericire, găseşti şi astfel de lucruri în programele de ştiri.

S-a dovedit că, atunci cînd oamenii sînt expuşi în mod constant la ororile omenirii, ei ajung să fie condiţionaţi. În lumea occidentală, de exemplu, am devenit insensibili la imaginile care prezintă copii şi adulţi ce mor de foame. Dacă sîntem aşadar constant expuşi la mizeriile şocante ale vieţii, putem oare să ne mai mirăm că standardele pe care se bazează relaţiile dintre oameni scad din ce în ce mai mult?

Orice persoană în toate minţile şi cu bun-simţ ştie în sinea sa că acele programe exercită o influenţă negativă. Eu, personal, nu urmăresc niciodată o casetă video, o emisiune sau un film care prezintă conflicte între oameni. Nu vreau să urmăresc programe despre scandaluri conjugale şi brutalitate. Nu voi urmări nici un program care este produs de dragul ororii. Creierul meu este prea preţios ca să-l poluez cu astfel de gunoaie şi, în mintea mea de om simplu, toate astea cu greu s-ar putea numi distracţie, din moment ce, din nefericire, există atîtea situaţii similare în lumea reală.

Cu ceva timp în urmă, ne-am pus televiziune prin cablu. Soţia mea, Linda, a început să urmărească unele dintre filmele ce se difuzau noaptea tîrziu. Uneori, acestea erau destul de înfricoşătoare. După cîteva săptămîni, am observat amîndoi că îi scăzuse capacitatea de a face faţă vieţii, era mai deprimată şi mult mai înclinată să gîndească sau să comunice lucruri negative şi care o îngrijorau. Am încercat să ne dăm seama ce se întîmplase în viaţa noastră care să fi cauzat această schimbare şi am descoperit că singura cauză era faptul că urmărea programele respective. Nu a mai făcut asta şi şi-a revenit la normal. Ca să fim cinstiţi, asta nu ar trebui să surprindă pe nimeni. Dacă ultimele imagini la care ne gîndim înainte de a adormi sînt înspăimîntătoare sau îngrijorătoare, n-ar trebui să ne mire că mintea noastră se tulbură. Ea a fost menită să fie mereu pozitivă şi creativă.

5. Renunţă la gîndirea negativă

Pentru mulţi oameni, gîndirea negativă a devenit un obicei, iar unii dintre ei sînt aproape dependenţi de veştile rele. Dacă nu le-ar căuta, mass-media nu le-ar mai furniza, presa nu ar putea supravieţui dacă nu ar exista o piaţă a ştirilor proaste. Orice dependenţă ne controlează. Aşa că pune-ţi la încercare obiceiul sau dependenţa şi vezi dacă pot trece, să zicem, 12 sau chiar 24 de ore fără să ai nici un gînd negativ. Dacă reuşeşti asta, e fantastic. Ca în cazul tuturor obiceiurilor de care vrei să scapi, este nevoie de timp. Aşa că acordă-ţi 30 de zile în care încearcă să eviţi constant gîndurile negative.

Cum să faci faţă negativităţii altora

A face faţă propriei negativităţi e un lucru, dar trebuie să deviem şi negativitatea altora pentru a ne putea păstra gîndurile pozitive. Aşa că iată cîteva ponturi despre cum poţi face faţă negativităţii altora.

◣1. Fii înţelegător

Cînd cineva îţi spune ceva negativ, este ridicol şi de multe ori lipsit de respect să îi răspunzi la fel. Ar putea fi cineva care ţi-e foarte apropiat: o persoană iubită, un coleg, un prieten apropiat sau un membru al familiei tale.

Ei ar putea spune ceva negativ sau ar putea da glas unei critici, unei plîngeri sau unei acuze, dar încearcă să înţelegi de ce fac asta. Întreabă-te de ce el sau ea a spus acel lucru. Ar putea să se simtă astfel pentru că sînt îngrijoraţi, se tem de anumite consecinţe sau pur şi simplu sînt prost informaţi. Dacă vrei să comunici eficient, trebuie să înveţi să înţelegi ce simt ceilalţi oameni. Nu trebuie să fii de acord cu ei, dar poţi avea o atitudine pozitivă şi optimistă şi, să sperăm, astfel le vei schimba gîndurile.

◣2. Înconjoară-te de oameni care au o atitudine pozitivă

Dacă trăieşti într-un mediu în care eşti afectat de oameni negativişti, pune mîna pe telefon şi stai puţin de vorbă cu prietenii tăi pozitivi. Eventual, du-te şi fă-le o vizită, staţi la o bere sau la o cafea; ieşi din acel mediu negativ şi intră în altul pozitiv.

◣3. Fii pregătit să pleci

Dacă te găseşti într-un mediu negativ, fii pregătit să pleci în orice moment – nu este nevoie decît de bun-simţ. În orice situaţie care nu-ţi convine, aminteşte-ţi că este vorba de viaţa şi de creierul tău, iar situaţiile sau comunicarea negative nu au cum să joace vreun rol în atingerea succesului sau a fericirii tale. A pleca nu este o laşitate, ci, mai degrabă, cred, un act de curaj. O laşitate ar fi să rămîi, să faci parte din negativitate şi să contribui la ea.

◣4. Fii realist

Dezvoltă-ţi propriul vocabular şi propria înţelegere a ceea ce este negativ. Critica de tip constructiv nu este negativă, aşa că accept-o cu entuziasm. Ţine minte, eşti foarte norocos dacă primeşti astfel de critici. Încurajează-i pe ceilalţi să îţi spună unde greşeşti.

> Unul dintre cei mai de succes întreprinzători din anii '80 şi '90 a fost Julian Richer cu lanţul său de magazine, Richer Sounds. Timp de 8 ani, acestea au fost înregistrate în *Cartea Recordurilor* pentru că au vîndut mai multe produse pe centimetru pătrat decît orice alt lanţ de magazine din lume. Una dintre practicile care au cel mai mult succes este ca fiecare angajat să fie recompensat pentru idei care aduc îmbunătăţiri. Fiecare dintre aceştia trebuie să furnizeze cel puţin 20 de idei pe an, dintre care unele, desigur, sînt critici constructive la adresa practicilor, procedurilor, regulilor şi regulamentelor curente.
> Julian Richer afirma că, atunci cînd şi-a lansat afacerea, el venea cu toate ideile. Acum, el furnizează doar 10% din idei, în timp ce celelalte 90 de procente sînt creaţia angajaţilor săi sau – cum îi numeşte el – a colegilor săi. Aşa că defineşte-ţi clar şi dezvoltă-ţi o înţelegere de bun-simţ a termenului „negativ".

◣5. Nu-l omorîţi pe mesager

Există întotdeauna pericolul de a deveni atît de ultrapozitiv, încît nu mai vrei să asculţi veştile proaste. Unii oameni cu autoritate în politică sau în afaceri se înconjoară de persoane care sînt întotdeauna de acord cu ei, însă ştim cu toţii că aceştia nu au o carieră prea lungă şi nu ajung niciodată oameni de succes. Mesagerul sau purtătorul de veşti rele trebuie să fie primit cum se cuvine. Nu poţi lua decizii care să aibă vreo şansă de succes dacă acestea nu se bazează pe informaţii exacte şi actuale.

6. Nu reacţiona exagerat la părerile altor oameni

Ţine minte, orice părere nu rămîne decît o părere. Poate fi corectă sau greşită. După cum ştim, ne caracterizează pe toţi dorinţa sau speranţa de a avea parte de cunoaştere, indiferent de care. În acest capitol, am folosit mass-media ca exemplu de comunicare negativă. Multe vieţi sînt complet distruse de ceea ce scriu jurnaliştii. Chiar dacă nimic nu e adevărat, persoana respectivă este adesea incapabilă să se protejeze de calomnii. Eu, personal, cunosc destui oameni care ar suferi foarte mult din cauza lucrurilor pe care alţii le-ar putea spune sau gîndi despre ei : un cuvînt auzit din întîmplare în timpul unei conversaţii, o convorbire la telefon etc. Însă trebuie să recunoaştem că ceea ce spun alţii nu este întotdeauna ceea ce gîndesc cu adevărat, ci doar o încercare de a părea interesanţi sau amuzanţi. Şi chiar dacă ar fi ceea ce simt cu adevărat, nu te lăsa rănit de acele cuvinte. Construieşte-ţi un ecran protector în jurul tău, prin care să nu poată trece părerile altor oameni, dacă acestea sînt negative sau dacă te-ar putea răni. Vizualizează-ţi ecranul protector de sticlă chiar în acest moment.

7. Găseşte un antidot pentru comentariile negative

Gîndeşte-te la persoana cea mai negativistă pe care o cunoşti : cea care se plînge mereu de ceva, mormăie, comentează, critică sau care pare să se simtă bine cînd are o atitudine negativă sau răutăcioasă faţă de alţii.

Data următoare cînd te vei întîlni cu această persoană şi o vei întreba ce face (ceea ce este întotdeauna periculos să întrebi o astfel de persoană), încearcă să ai pregătit un antidot. Cea mai atenuată formă de răspuns pe care l-ar putea da este ceva de genul „În aceste condiţii, putea fi şi mai rău". Instantaneu, spune-i : „Fantastic". Privirea surprinsă pe care ţi-o va arunca este ea însăşi o satisfacţie pentru tine şi, poate tot atît de important, conversaţia se va schimba radical sau individul te va lăsa în pace, căutînd să se amestece printre alţi oameni cu o atitudine negativă.

De reţinut

- Ai grijă ce spui familiei, prietenilor şi colegilor tăi ;
- Ai grijă ce-ţi spui ţie însuţi ;
- Evită situaţiile negative ;
- Nu urmări programe TV sau casete video care te influenţează negativ ;
- Alungă-ţi gîndurile negative ;
- Fii înţelegător cu ceilalţi ;
- Umblă cu oameni pozitivi ;
- Fii pregătit să pleci ;
- Fii realist ;
- Nu reacţiona exagerat la părerile altora ;
- Pregăteşte-ţi un antidot pentru un comentariu negativ.

Cuvinte înţelepte

Dacă nu rişti, nu cîştigi.

Capitolul 14

Entuziasmul irezistibil

Se pare că fiecare faptă măreaţă ce a implicat un efort omenesc a fost făcută de un entuziast care i-a inspirat şi pe alţii să triumfe. Orice individ care atinge măreţia dă dovadă de entuziasm. Aşa că entuziasmul trebuie să fie unul dintre ingredientele succesului. Cei cinici îl iau în rîs, însă ştim cu toţii cît de amuzant este să te afli în compania unor oameni plini de entuziasm, care vorbesc cu pasiune despre o convingere, un produs, o idee sau chiar o experienţă. „Nu s-a înfăptuit vreodată ceva măreţ fără entuziasm", a spus Ralph Waldo Emerson.

Pasiune şi entuziasm

În capitolul de faţă vom discuta despre pasiune şi entuziasm şi sînt sigur că putem spune acelaşi lucru despre pasiune, ca şi despre entuziasm – că fiecare succes este realizat de oameni pasionaţi.

Pasiunea şi entuziasmul sînt doi magneţi care atrag atenţia, susţinerea şi participarea. De asemenea, ei atrag unul către altul oameni de succes, care gîndesc la fel. Ei sînt ca o lumină strălucitoare care atrage fluturii de noapte, ei fac să apară prietenia, dragostea şi respectul.

Oameni entuziaşti

Cînd îţi laşi gîndurile să zboare şi reflectezi la rolul pe care entuziasmul îl joacă în viaţa ta de zi cu zi, la oamenii pe care ţi-ar plăcea să-i cunoşti, cu care ţi-ar plăcea să vorbeşti, la oamenii pe care abia aştepţi să-i suni şi la cei cu care ai prefera cu adevărat să-ţi petreci timpul, sînt

sigur că tu, ca şi mine, i-ai alege pe cei care dau dovadă de o trăsătură comună – entuziasmul. De la lăptar pînă la poştaş, de la şoferul de autobuz la controlorul de bilete, de la şoferul de taxi la recepţioneră, profesor, doctor, vînzător şi pînă la colegii tăi de muncă sau prietenii tăi, toţi sînt oameni cu care îţi face o mare plăcere să stai, iar entuziasmul lor ne îmbogăţeşte viaţa.

Eşti de acord că oamenii entuziaşti par mai atrăgători? Oare entuziasmul, ca şi motivaţia (despre care vom discuta în capitolul 15, „Automotivarea"), exercită o anumită influenţă?

Deschide televizorul sau ascultă radioul şi vei vedea, iar şi iar, alte exemple de oameni plini de entuziasm, dintre care unii ce au devenit legende încă din timpul vieţii.

> Cu mulţi ani în urmă, un om de ştiinţă necunoscut, care prezenta o emisiune pe postul de televiziune BBC despre un subiect destul de plictisitor, ceva legat de botanică, s-a entuziasmat atît de mult în legătură cu subiectul, încît s-au primit cereri nu doar pentru redifuzarea respectivei emisiuni, ci şi pentru continuarea seriei de emisiuni pe aceeaşi temă şi cu acelaşi prezentator. Iar în anii '70 şi '80, acest individ a devenit un nume important, un iubit şi respectat stîlp al societăţii britanice, ale cărui integritate şi valoare au servit multor cauze. Este vorba despre David Bellamy. Cîtă pasiune manifesta faţă de subiectele sale şi cît de multe persoane au fost entuziasmate şi au aflat o mulţime de informaţii despre flora şi fauna noastră! Atît în Marea Britanie, cît şi în întreaga lume, entuziasmul său a avut un rol educativ şi stimulator.

Dacă fiecare profesor ar putea să dea dovadă de un astfel de entuziasm, educaţia din întreaga lume ar face un important salt înainte.

În anii '90, a crescut foarte mult numărul emisiunilor-concurs. Prezentatorii acestor emisiuni trebuie să fie plini de entuziasm. Poate că se agită puţin cam mult, dar, cu toate acestea, au o audienţă foarte mare. Ceea ce caută realizatorii unor astfel de emisiuni mai mult decît orice alt lucru este să găsească participanţi tot atît de entuziaşti.

Eşti de acord că, în cazul în care ai organiza o petrecere, aceasta ar fi mult mai reuşită dacă ai avea vreo doi invitaţi plini de entuziasm? Ei sînt lumina strălucitoare, magnetul, ceea ce îi atrage pe ceilalţi.

Entuziasmul este o stare de spirit

Entuziasmul trebuie să fie o stare de spirit. Poate că este o manifestare exterioară a stării noastre de spirit. El ne inspiră să acţionăm, este contagios, avînd acelaşi efect şi asupra tuturor celorlalţi cu care venim în contact. Entuziasmul este ca un combustibil, o sursă de energie în plus. Marii lideri, de-a lungul istoriei, au insuflat şi au inspirat pasiune şi entuziasm celorlalţi. În cartea mea, *Cum să comunici ca să cîştigi*, subliniez faptul că factorul esenţial în ceea ce priveşte vorbitul în public, ceea ce va ţine trează atenţia audienţei, este ca prezentatorul să fie entuziast cu privire la subiectul său de discuţie. Pus în aplicare, entuziasmul poate face cumva ca o activitate plictisitoare sau monotonă să devină o plăcere. Timpul trece mai repede, iar efortul este răsplătit din plin. Orice faci, entuziasmul îţi stă la îndemînă, foloseşte-l, aplică-l şi vezi care sînt efectele.

Cum să-ţi dezvolţi entuziasmul

Aşadar, hai să facem o listă cu ideile care te-ar ajuta să-ţi dezvolţi şi să-ţi menţii această caracteristică minunată – entuziasmul. Trebuie să repet că nu mă refer la un entuziasm artificial sau fals (ca cel din cadrul unei emisiuni-concurs), ci vorbesc despre un entuziasm veritabil.

◣1. Nu fi fals sau artificial – fii natural

Unii oameni au fost binecuvîntaţi cu entuziasm de la natură, ce ar putea deveni ceva mecanic din cauza condiţionării lor – din partea părinţilor sau a anturajului. Acceptă faptul că, indiferent dacă tu consideri că te-ai născut cu entuziasm sau nu, oricine poate să-şi dezvolte această calitate. Aşa că, începînd din acest moment, el se află la dispoziţia ta. Nu e vorba dacă poţi sau nu, trebuie doar să vrei.

Iată cîteva maxime care te-ar putea ajuta şi care îţi pot folosi şi ca memento:

- Ca să te bucuri de viaţă, trebuie să abordezi cele mai multe lucruri cu uşurinţă;

- O lumînare nu-şi pierde cu nimic din lumină dacă atinge o altă lumînare;
- Nu contează ce se întîmplă, contează cum te descurci în situaţia respectivă;
- Fericirea este menită să fie împărtăşită;
- Ai grijă ca faţa care te priveşte din oglindă să fie una plăcută. S-ar putea ca tu să nu o mai vezi toată ziua, dar alţii o vor vedea;
- Veselia este atmosfera în care toate lucrurile înfloresc;
- Nu făcînd lucrurile care îţi plac vei avea o viaţă fericită, ci plăcîndu-ţi lucrurile pe care trebuie să le faci;
- A fi viu înseamnă a-ţi plăcea la nebunie să fii viu;
- Un mic zîmbet adaugă foarte mult la valoarea chipului tău;
- Nu eşti niciodată complet îmbrăcat dacă nu ai un zîmbet pe faţă.

Aşa că asumă-ţi responsabilitatea pentru generarea propriului tău entuziasm.

◣2. Manifestă-ţi emoţiile, arată şi simte-te ca un om plin de entuziasm

În multe cămine din Marea Britanie încă mai există ceva din aşa-numita atitudine rigidă. Este o moştenire din epoca victoriană, cînd nu „se cădea să-ţi manifeşti emoţiile, o moştenire ce a cauzat foarte multă nefericire în relaţiile dintre soţi şi prieteni. De ce oare nu li se permite oamenilor să îşi exteriorizeze emoţiile? De ce nu ar trebui să rîzi? De ce nu ar trebui să simţi acele emoţii şi, în acelaşi timp, să te laşi cuprins de emoţiile altora?

Şi în acest caz, aşa cum se întîmplă cu orice în viaţă, trebuie atins un echilibru. Nu sugerez deloc că ar trebui să devenim cu toţii extrovertiţi. Am spus mai devreme că există o legătură între pasiune şi entuziasm. Aşa că încearcă să devii pasionat; pune pasiune în discuţiile pe care le porţi în legătură cu lucrurile în care crezi sau cu principiile tale. Unii oameni nu îşi manifestă pasiunea decît faţă de un lucru din afara locului unde muncesc – un hobby, un sport, o distracţie sau un act de caritate, ce îi face brusc să prindă viaţă datorită pasiunii nutrite. Şi aceşti oameni merită respectul nostru.

Pasiunea şi entuziasmul sînt trădate de o schimbare în tonul vocii. Ridicăm sau coborîm vocea şi vorbim mai precipitat. Limbajul corpului

se schimbă şi el – felul în care ne mişcăm braţele, în care stăm în picioare, ne înclinăm în faţă, mergem sau alergăm, expresiile feţei. Toate acestea sînt semne exterioare pe care ceilalţi le interpretează prin entuziasm sau pasiune, iar noi sîntem cei care le controlăm. Încearcă să îţi ridici şi să îţi cobori tonul vocii şi să vorbeşti mai precipitat.

◣3. Formulează-ţi ţelurile

Aproape fiecare capitol dintr-o secţiune de „cum să..." are ca prerogativă ţelurile. Cum poţi manifesta entuziasm faţă de viaţă dacă nu ai ţeluri? Cum poţi să arăţi pasiune fără să ai un obiectiv sau un lucru spre care ţinteşti şi pe care vrei să-l atingi? ; căci aceste ţeluri stimulează fericirea.

◣4. Pune în aplicare tehnici concrete pentru a-ţi promova entuziasmul şi exersează-le

Foloseşte-ţi fiziologia pentru a-ţi dezvolta entuziasmul :

- Vorbeşte mai precipitat ;
- Schimbă-ţi inflexiunea (intonaţia) vocii ;
- Mergi mai repede ;
- Evită să umbli greoi ;
- Zîmbeşte, nu te încrunta (astfel, vei folosi un număr mai mic din muşchii feţei) ;

> Soţia mea, Linda, îmi povesteşte despre tatăl ei vitreg, care a fost mai degrabă un bătrîn trist, ce umbla mereu cu mîinile înfundate adînc în buzunarele impermeabilului. Într-o zi, în timp ce umbla greoi, s-a împiedicat de o piatră de pavaj şi nu a mai avut timp să-şi scoată mîinile din buzunare pentru a-şi opri căderea. Astfel, s-a întors acasă cu nasul cam turtit şi cu cămaşa murdară de sînge, spre marele amuzament al celor din casă, aş îndrăzni eu să spun.

- Leagănă-ţi braţele în timp ce mergi – nu le ţine în buzunare ;
- Nu articula neclar cuvintele ;
- Respiră adînc ;

- Fii gata să rîzi ;
- Bucură-te la ideea de a împărtăşi ceva cu alţii ;
- La telefon, ridică şi coboară tonul vocii.

◣5. Fii vesel

Încearcă să zîmbeşti chiar în acest moment! Dacă eşti supărat, nu vei rezolva absolut nimic. Poate că vei primi ceva semne de simpatie din partea altora, dar ştim amîndoi că acesta nu este un ajutor real, de fapt poate chiar să înrăutăţească lucrurile făcînd situaţia să dureze.

◣6. Manifestă-ţi entuziasmul faţă de alţii

Bucură-te la ideea de a cunoaşte, de a vedea alţi oameni şi de a le vorbi. Spune-le : „Mă bucur foarte mult să te văd", „Mă bucur atît de mult că ai apărut", „Sînt încîntat că ai telefonat" etc. Fii entuziast cu orice ocazie, indiferent dacă este o provocare, o oportunitate, o teamă sau o tragedie. Abordează totul cu entuziasm. Poţi să faci asta, dar vrei într-adevăr?

Puterea entuziasmului

Entuziasmul este o forţă imensă atunci cînd este ţinut în frîu. El ne permite să depăşim foarte multe obstacole. Este irezistibil. Dacă eşti entuziasmat chiar în acest moment, ştii exact la ce mă refer. Dacă te-ai hotărît abia acum să devii o persoană plină de entuziasm, vei vedea în curînd succesul, în orice formă, şi, dă-mi voie să te asigur, atunci cînd entuziasmul este veritabil şi firesc, fericirea are mult mai multe şanse de a deveni realitate.

De reţinut

- ☞ Fii conştient de forţa pasiunii şi a entuziasmului ;
- ☞ Alege compania oamenilor entuziaşti ;
- ☞ Observă că entuziasmul este o stare de spirit, iar noi sîntem cei care o controlăm.

Cinci ponturi despre cum să-ţi dezvolţi entuziasmul

1. Nu fi fals sau artificial, fii natural ;
2. Manifestă-ţi emoţiile, arată-te şi poartă-te ca o persoană plină de entuziasm ;
3. Formulează-ţi ţelurile ;
4. Aplică tehnici concrete de promovare a entuziasmului şi exersează-le ;
5. Fii vesel.

Cuvinte înţelepte

Anii vor săpa riduri pe piele, însă lipsa de entuziasm sapă riduri pe suflet.

Capitolul 15

Automotivarea

Anunţurile care oferă un loc de muncă o cer, angajatorii speră să o găsească, managerii o aşteaptă, indivizii pretind că o au. Dar ce este oare lucrul acesta pe care se pare că toţi îl doresc ? Este vorba despre automotivare.

Tu ai aşa ceva, orice o fi însemnînd asta ? Eu cred că toţi avem o formă sau alta de automotivare, chiar şi într-un grad mai scăzut. De exemplu, este nevoie de un fel de automotivare pentru a căuta ceva de mîncare.

Calea noastră către succes depinde de cît de ridicat este nivelul nostru de automotivare. Corelaţia dintre automotivare şi autodisciplină a fost analizată mai devreme, în capitolul 6, intitulat „Autoadministrarea". Oare automotivarea sau autodisciplina mă fac să reacţionez prompt atunci cînd ceasul „oportunităţii" sună la ora 6.30 dimineaţa ?

Durerea şi plăcerea

Anthony Robbins este poate unul dintre cei mai cunoscuţi profesori în domeniul dezvoltării personale. Teoriile şi principiile sale cu privire la caracterul practic al comportamentului oamenilor gravitează în jurul a două puncte centrale : suferinţa şi plăcerea.

Înainte de a analiza aspectele negative ale durerii, trebuie să accepţi faptul că durerea are şi un rol pozitiv. De exemplu, ea transmite creierului mesaje care ne împiedică să ne rănim corpul. Dacă nu ai simţi durerea, ai putea să-ţi arzi mîna în timp ce întorci buştenii în sobă. Durerea

asigură aşadar un feedback continuu care nu ne lasă să-i facem vreun rău propriului corp.

Creierul uman va face aproape orice pentru a evita durerea (sau perceperea ei de către acesta) şi pentru a căuta plăcerea (sau perceperea ei).

De exemplu, hai să ne gîndim la obiceiul banal de a fuma. Dacă pare că vei avea parte de mai multă durere dacă te laşi de fumat, vom continua să fumăm, în ciuda faptului că ştim cît rău face el corpului şi cunoaştem riscul de a face boli grave sau chiar mortale. Suferinţa imediată pe care o implică renunţarea la fumat ar putea părea mai dureroasă decît cea pe termen lung, provocată de continuarea acestui obicei.

Pentru a te putea lăsa de fumat, trebuie să aibă loc o schimbare comportamentală. Acum ştii, în sufletul tău, că motivul pentru care ai cumpărat această carte a fost cel de a căuta idei care să te ajute să ai succes şi să fii mai fericit şi probabil trebuie să fi ştiut că unele dintre ele te vor schimba într-o oarecare măsură. Avem cu toţii nevoie de schimbare, nu asta este problema, ci dacă sîntem într-adevăr pregătiţi să o facem.

Schimbarea comportamentală

Vechiul proverb „Cîinele bătrîn nu mai învaţă trucuri noi" este, sînt sigur de asta, cît se poate de adevărat în lumea animalelor, dar e total greşit atunci cînd avem de-a face cu creierul omenesc. Problema nu este „Putem?", ci „Vrem?".

Răspunde cinstit la această întrebare: vrei să te schimbi?

Nivelurile automotivării

Cei mai mulţi dintre noi vor să se schimbe, dar le vine greu să facă ceea ce trebuie în acest sens. Ocazia, atracţia sau plăcerea resimţită pe termen scurt atîrnă mai greu în balanţă decît beneficiile pe termen lung. Mai jos sînt cîteva sfaturi care ar trebui să te ajute să faci paşii necesari pentru a te schimba, precum şi să îţi îmbunătăţeşti nivelul de automotivare.

◣1. Vizualizează rezultatul faptului că nu vrei să te schimbi

În general, oamenii cred că e mai mult chin în a se schimba sau a face ceva decît dacă nu fac aceste lucruri. Astfel încît, pentru a ne schimba,

trebuie să inversăm acest proces de gîndire. Gîndeşte-te, simte şi vizualizează ce s-ar întîmpla dacă nu te schimbi. Fă ca rezultatul să pară atît de înfricoşător, vizualizează-l cu atîta forţă şi încearcă să-l simţi efectiv, încît să devină la rîndul său mai chinuitor decît etapele acelea mici de care este nevoie pentru ca tu să îţi schimbi un obicei sau comportamentul.

◣2. Vizualizează rezultatul obţinut dacă te-ai schimba

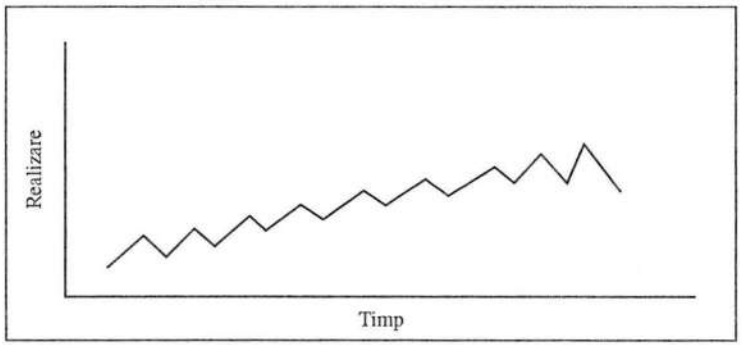
Vizualizează rezultatul pe care l-ai obţine dacă te-ai schimba. Imaginează-ţi cum ar fi, cum te vei simţi, cum te vei privi tu însuţi şi cum te vor privi ceilalţi. Satisfacţiile, experienţele şi activităţile din timpul şi de după încheierea acestui proces constituie un motiv suficient pentru ca tu să te schimbi chiar acum.

◣3. Asumă-ţi un risc, fă ceva diferit

După cum am menţionat mai devreme, nu te poţi aştepta să obţii rezultate diferite dacă continui să faci la nesfîrşit acelaşi lucru.

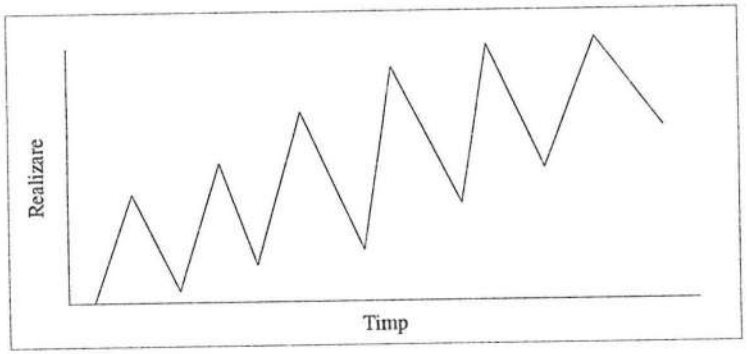
În modul cel mai simplu, schimbarea este determinată de automotivare, iar automotivarea este mai puternică dacă noi credem în rezultatul pe care îl vom obţine, dacă sîntem convinşi că putem. Ea devine mai puternică şi dacă înţelegi cu adevărat şi accepţi atracţia comportamentală pe care o au oamenii faţă de plăcere, precum şi tendinţa lor de a evita durerea.

Hai să aruncăm o privire la cele două extreme, reprezentate sub formă de grafice, ale modului în care trec oamenii prin viaţă:



După cum poţi observa în graficul anterior, această persoană (reprezentativă pentru majoritatea oamenilor) are suişuri şi coborîşuri, care sînt însă relativ mici. Acest grafic al vieţii arată o automotivare destul de scăzută, precum şi o lipsă a dorinţei de a-şi asuma riscuri şi o puternică frică de durere.

Acum, să aruncăm o privire la graficul unei persoane cu multe realizări la activ.



Aceasta, după cum poţi vedea, are salturi imense, dar şi căderi la fel de mari, ceea ce demonstrează că este pregătită să-şi asume riscuri. Am putea spune că este vorba de un om de succes, cu suişuri şi coborîşuri, şi, aproape sigur, este graficul unui cîştigător, al unui om realizat, al unei persoane care lasă în urmă semnele trecerii sale prin lume. Totuşi, nu susţin neapărat că aceasta este o reprezentare grafică a fericirii.

Acest al doilea grafic demonstrează existenţa automotivării şi a voinţei de a lua decizii şi de a acţiona. El arată că, atunci cînd persoana respectivă se află într-o curbă descendentă, principiile – credinţa şi psihologia – ce susţin că te poţi redresa rămîn valabile. Această evoluţie mai dovedeşte şi existenţa unei autoimagini pozitive, precum şi a unei înclinaţii naturale de a transforma piedicile în ocazii favorabile.

◣4. Uită-te bine la tine

Ce imagine ai despre tine? Este de ajuns să te uiţi în oglindă, dacă vrei, dar nu este neapărat necesar să faci asta. Eşti mulţumit de tine sau nu? Eşti ambiţios? Eşti entuziast, nervos sau timid? Consideri că eşti o companie plăcută pentru ceilalţi? Crezi că eşti prea gras sau prea slab?

Este fascinant modul în care oamenii se privesc pe ei înşişi. Fără îndoială, cunoaştem cu toţii efectele unora dintre bolile mintale tragice, cum ar fi anorexia nervoasă, care face ca o persoană destul de suplă să considere că este prea grasă, fiind gata să facă orice ca să slăbească. Exemplul opus este situaţia în care oamenii supraponderali nu consideră că sînt graşi, poate pentru că, în mintea lor, se compară numai cu persoane care sînt cu mult mai grase decît ei.

◣5. Schimbă-ţi imaginea

Imaginea ta de sine se va schimba în funcţie de ţelurile, scopurile şi convingerile tale, de evenimentele din viaţa ta şi de experienţele tale încununate de succes. Autoimaginea se va modifica în funcţie de condiţionarea mediului în care trăieşti; ea se schimbă automat, în mod conştient sau inconştient, o dată cu comportamentul.

Ai observat că unii oameni îşi schimbă mersul cînd ies de la frizer? Sau că alţii se comportă diferit în alte haine? Dacă îmbraci oamenii în haine de ocazie – o rochie de seară sau un frac –, ei îşi vor schimba comportamentul. Imaginea lor despre sine se schimbă. Atunci cînd cineva a reuşit să slăbească ori să scape de un obicei prost, se produce o modificare a autoimaginii sale, de obicei, în sens pozitiv. Acea persoană pare să fie mai mîndră, să aibă mai mult respect faţă de sine şi priveşte lucrurile dintr-o perspectivă mai bună.

Cum să devii mai motivat

Iată cîteva etape pe care le putem parcurge pentru a deveni şi mai motivaţi. Cei dintre voi care sînt părinţi sau profesori ar putea chiar să-i înveţe şi pe alţii care sînt paşii către automotivare.

◣1. Fixează-ţi nişte ţeluri motivante

Esenţa automotivării o constituie ţelurile şi scopurile.

◣2. Înconjoară-te de oameni motivaţi

Petrece-ţi timpul cu oameni motivaţi, căci cei demotivaţi te pot demoraliza şi chiar o vor face. În capitolul 14, „Entuziasmul irezistibil", am

discutat despre efectul contagios al entuziasmului. Şi motivarea poate fi contagioasă, mai ales dacă ne aflăm într-un mediu potrivit.

> Cu cîtva timp în urmă, soţia mea Linda a hotărît că eu ar trebui să învăţ să călăresc, aşa că am luat lecţii de călărie de la un instructor foarte capabil şi motivat, Ian Crippen. Ştiind foarte puţine despre călărie şi încă şi mai puţin despre urmările supărătoare ale căderii de pe cal, l-am urmat pe Ian, care nu avea nici urmă de teamă, iar consecinţa acestui fapt a fost că entuziasmul, motivarea şi încrederea lui mi s-au transmis şi mie. Şi, după şase săptămîni, ştiam deja să călăresc.

Cu cît intrăm mai des în contact cu oameni ce manifestă caracteristicile pozitive pe care le căutăm, cu atît mai repede le vom adopta noi înşine. De asemenea, este tot atît de important să evităm situaţiile opuse.

◣3. Fă mereu aserţiuni pozitive

De ce să spui „Nu pot" sau „Îmi este frică" cînd este tot atît de uşor să spui contrariul? Ne temem oare să nu părem prea aroganţi sau prea deştepţi? Uneori, pentru ca oamenii să ne accepte şi să ne placă, sîntem prea modeşti. Însă, în adîncul sufletului, ştim că, pe măsură ce facem mai multe aserţiuni pozitive, şansele de a provoca apariţia unor rezultate pozitive cresc.

◣4. Ia-ţi angajamentul să devii o persoană motivată

Ia hotărîrea să devii o persoană motivată şi să îi faci pe ceilalţi să-ţi recunoască această caracteristică înşelătoare – automotivarea. Începînd chiar din clipa asta, ia-ţi acest angajament – nu trebuie decît să te hotărăşti.

◣5. Urmăreşte-ţi progresul

Este un lucru foarte motivant să te vezi progresînd. Majoritatea oamenilor îşi fixează nişte ţeluri la începutul unui an nou. În acest moment, faci o trecere în revistă a celor 12 luni care au trecut. Dacă nu au fost

marcate de împliniri – dacă, de exemplu, o persoană a împrumutat mai mulţi bani, are mai multe datorii, nu a avansat în carieră şi nu a făcut achiziţii sau realizări concrete –, este de înţeles că acea persoană se va simţi mai puţin motivată. Pe de altă parte totuşi, dacă anul care s-a încheiat a fost plin de succese – de exemplu, a pus mai mulţi bani deoparte, datoriile la bancă sînt mai mici sau a înregistrat un anumit progres în carieră –, este la fel de logic ca, în acest caz, individul respectiv să fie mai motivat.

Acest principiu este una dintre legile motivaţiei şi reprezintă un factor-cheie, ce îi ajută pe manageri să îi motiveze pe ceilalţi. Un bun manager va depune toate eforturile pentru a se asigura că echipa sa face progrese. Aşa că, dacă dorim să ne dezvoltăm automotivarea, este foarte important să explorăm toate aspectele vieţii în care facem progrese şi să ne concentrăm gîndurile asupra lor. Am putea lua un exemplu simplu din sport, despre care mi-au vorbit mulţi prieteni – golful. Dacă au o repriză bună, se întorc la club şi abia aşteaptă să o ia de la capăt data viitoare. Pe de altă parte, dacă joacă prost, nu mai sînt atît de entuziasmaţi cînd se întorc la club şi poate chiar se întreabă de ce s-or mai fi apucat să practice sportul ăsta caraghios.

◣6. Acceptă doar provocările realiste

Viaţa este plină de ocazii favorabile. Unele reprezintă o provocare, dar, dacă accepţi o provocare, indiferent de care, crezînd totuşi, în adîncul sufletului, că nu vei cîştiga, nu vei mai fi motivat.

Am văzut acest principiu provocînd dezordine în atît de multe organizaţii, şi poate cel mai des în cele comerciale, unde managerul fixează un target motivant, pe care majoritatea agenţilor de vînzări ştiu că nu au nici o şansă să-l atingă sau să primească vreo răsplată.

Cînd se întîmplă acest lucru, motivaţia nu numai că dispare, dar este şi înlocuită de demotivare. Dacă îţi aduci aminte, în capitolul 7, „Ţelurile: scopul vieţii", am subliniat cît de important este să ai nişte ţeluri imediate pe care ştii sigur că le poţi realiza. Poţi avea şi ţeluri pe termen lung pe care să speri că le vei realiza, dacă îţi acorzi însă destul timp. Încă o dată, fii deci realist – provocarea constituie o motivaţie doar dacă este posibil să cîştigi.

◣7. Ieşi din rutină

Există numeroase activităţi care ne pot schimba atitudinea, gîndurile, comportamentul şi care ne vor face să aşteptăm cu nerăbdare ziua de mîine. Aceste activităţi dezvoltă cu adevărat automotivarea. Majoritatea oamenilor au, pe tot parcursul vieţii, un model comportamental bazat pe rutină. Deşi rutina este esenţială pentru dezvoltarea încrederii şi dă un sentiment de siguranţă, ea nu duce neapărat la creşterea automotivării. Lucruri mărunte, ca de exemplu, mutarea mobilelor în casă, schimbarea locului obiectelor de pe biroul tău, mersul la serviciu pe un alt traseu sau schimbarea coafurii, contribuie la spargerea unui tipar, ceea ce, la rîndul său, poate fi stimulant.

◣8. Motivează pe altcineva

Acceptă provocarea de a motiva o altă persoană în fiecare zi. Unul dintre principiile succesului, care apare de multe ori de-a lungul acestei cărţi, este ideea că ceea ce dai în viaţă o să primeşti înapoi la rîndul tău. Eu particip la nenumărate conferinţe şi seminarii în diverse ţări, în anumite perioade ale anului avînd astfel foarte mult de lucru. Deseori, am fost întrebat dacă nu sînt obosit sau extenuat şi pot să spun sincer că există momente cînd am nevoie de o pauză. Dar creierul meu este motivat şi inspirat atunci cînd aud şi văd cum alţi oameni au succes, cînd, după ce mi-am împărtăşit teoriile, întîlnesc din nou oameni care făcuseră parte din public şi care îmi spun povestea vieţii lor. Este aproape imposibil să exprimi în cuvinte cît de motivant este şi cît de mult îţi încarcă bateriile succesul altor persoane. Dacă îţi pui în minte să motivezi o persoană în fiecare zi din viaţa ta, vei deveni tu însuţi foarte motivat.

◣9. Investeşte în materiale didactice

Automotivarea este stimulată de ideile noi. Fă-ţi un obicei din a-ţi cumpăra constant cărţi şi casete şi fă-ţi o bibliotecă cu lucrări despre dezvoltarea personală; transformă-ţi maşina dintr-un simplu mijloc de transport într-un loc în care poţi învăţa. Cînd sîntem stimulaţi de idei noi, devenim mai motivaţi.

◣10. Menţine-te în formă şi ai grijă de sănătatea ta

Cînd am început prima oară să ţin conferinţe în diferite oraşe, am descoperit că este esenţial să îţi menţii adrenalina la un nivel ridicat şi, de aceea, cu cîteva minute înainte de a-mi ţine discursul, intram mai mereu într-o cameră goală şi făceam rapid 20-30 de flotări. De-a lungul vieţii mele, am descoperit că, cu cît eşti într-o formă fizică mai bună, cu atît creierul funcţionează mai bine. De vreme ce în lumea occidentală speranţa de viaţă creşte în fiecare decadă, ai şi mai multe motive să-ţi asumi responsabilitatea faţă de corpul tău şi să-l menţii sănătos şi în formă. Calitatea vieţii în acei minunaţi ani „crepusculari" va creşte extrem de mult dacă ai un corp sănătos. De cele mai multe ori, aceasta depinde numai de tine.

Foarte rar vei întîlni oameni motivaţi care nu şi-au asumat această responsabilitate faţă de corpul lor, menţinîndu-l în formă, mîncînd sănătos şi facînd exerciţii fizice.

◣11. Răspunde doar provocărilor realiste

Nivelul automotivării va fi fluctuant. Managerii recunosc faptul că, o dată ce reuşesc să motiveze un grup de oameni, nu este de durată. Trebuie depuse eforturi constante pentru a te menţine motivat, lucru valabil atît în cazul tău, cît şi într-al meu.

După cum am văzut în graficul prezentat anterior, viaţa este plină de suişuri şi coborîşuri, aşadar sînt zile cînd te vei simţi mai puţin motivat, iar atunci trebuie să citeşti unele dintre aceste puncte-cheie şi să le pui în practică pentru a-ţi restabili automotivarea.

Nu trebuie să uităm totuşi că foarte puţini oameni au în preajmă o altă persoană a cărei unică sarcină este să-i motiveze.

◣12. Nu deveni dependent de ideea dezvoltării personale

Acesta este un avertisment în legătură cu automotivarea. Cu toată această avalanşă de cărţi, casete video şi audio, articole şi cursuri despre dezvoltarea personală ce ne stau astăzi la dispoziţie, trebuie să remarc cu tristeţe că, în ultimii ani, am cunoscut un număr din ce în ce mai

mare de oameni pe care nu îi pot numi decît dependenţi de dezvoltarea personală sau motivaţională. Îi întîlnesc la seminarii, conferinţe şi alte evenimente. Ei vorbesc mult şi promit multe. Vor să se ridice în picioare şi să ia cuvîntul, au citit toate cărţile, cunosc limbajul de specialitate, dar practic nu fac nimic cu toate aceste cunoştinţe. Îşi petrec fiecare zi citind încă o carte, participînd la încă un curs sau seminar. Ideile dezvoltate în această carte trebuie însă să fie puse în practică.

De reţinut

- Drumul nostru către succes depinde de nivelul de automotivare ;
- Încearcă să înţelegi cele două principii ale plăcerii şi durerii (ultima nu este întotdeauna ceva negativ) ;
- Pentru a avea succes trebuie adesea să facem schimbări.

Cinci sfaturi care să te ajute să faci paşii necesari către schimbare

1. Vizualizează ce s-ar întîmpla dacă *nu* te schimbi ;
2. Vizualizează ce s-ar întîmpla dacă *te-ai schimba* ;
3. Asumă-ţi un risc, fă ceva diferit ;
4. Uită-te bine la tine ;
5. Schimbă-ţi imaginea.

Douăsprezece etape către automotivare

1. Fixează-ţi nişte ţeluri motivante ;
2. Înconjoară-te de oameni motivaţi ;
3. Fă mereu aserţiuni pozitive ;
4. Ia-ţi angajamentul să fii motivat ;
5. Urmăreşte-ţi evoluţia ;
6. Acceptă doar provocările realiste ;
7. Schimbă-ţi rutina ;

8. Motivează pe altcineva ;
9. Investeşte în materiale didactice ;
10. Păstrează-te în formă şi ai grijă de sănătatea ta ;
11. Automotivarea este un proces continuu ;
12. Nu deveni dependent de dezvoltarea personală.

Cuvinte înţelepte

Cînd te poţi gîndi la ziua de ieri fără regrete şi la cea de mîine fără frică, atunci te afli pe drumul către succes.

Capitolul 16

Comunicarea

Există o multitudine de moduri în care putem comunica:

- limbajul trupului;
- vorbirea;
- scrisul;
- semnalele cu fum;
- steguleţele;
- codul morse;
- radioul;
- telefonul;
- televiziunea;
- faxul;
- e-mail-ul;
- Internetul.

Cum comunicăm

Mai puţin de 10% din toate abilităţile de comunicare sînt verbale. Comunicarea înseamnă aşadar mai mult decît a fi în stare să vorbeşti.

Cele cinci simţuri principale pe care le folosim pentru a procesa informaţiile sînt:

- vederea (simţul vizual);
- pipăitul (simţul kinestezic);
- auzul (simţul auditiv);
- gustul;
- mirosul.

Cele trei zone principale de comunicare sînt, desigur, văzul, pipăitul şi auzul, simţuri pe care le folosim cu toţii dacă sîntem norocoşi. Bineînţeles, sîntem diferiţi unul de altul şi fiecare dintre noi îşi va folosi unul dintre simţuri mai mult decît pe celelalte două. De exemplu, o persoană care procesează informaţiile prin intermediul văzului este, mai degrabă, o „persoană vizuală", pe cînd alta, care preferă să proceseze informaţiile prin intermediul pipăitului, este, mai degrabă, o „persoană kinestezică", iar una care îşi foloseşte în primul rînd auzul este o „persoană auditivă".

Deci, ca să o luăm cu începutul, tu cum procesezi informaţiile? Să presupunem că vrei să-ţi cumperi o maşină. Care dintre următoarele criterii ar avea mai multă importanţă?

- stilul, culoarea, forma sau marca;
- dacă „te simţi bine" în ea şi este confortabilă;
- cum sună motorul sau ce alte zgomote mai scoate maşina.

Bineînţeles, s-ar putea ca tu să-ţi foloseşti toate cele trei simţuri, însă unul dintre ele va fi predominant. Dacă felul în care arată o maşină este de primă importanţă, atunci tu vei fi predominant vizual. Dacă pipăitul contează cel mai mult, vei fi predominant kinestezic. Dacă primează sunetul motorului, atunci vei fi predominant auditiv.

Iată acum cîteva exemple de diferite fraze.

Mai întîi, o persoană vizuală:

- „Văd sensul..." ;
- „Îmi pare că..." ;
- „Arată că..." ;
- „Vedem cu aceiaşi ochi...".

Mai mult ca sigur că această persoană te va saluta cu o frază de genul „Îmi pare bine să te văd".

Frazele-cheie ale kinesteziculuí sînt:

- „Simt că este bine..." ;
- „Hai să apucăm taurul de coarne..." ;
- „Mînă în mînă" ;
- „Mi-a alunecat gîndul la..." ;
- „Să jucăm cu cărţile pe masă".

Mai mult ca sigur că această persoană te va întîmpina spunînd: „Cum te simţi?".

În sfîrşit, expresiile-cheie ale auditivului:

- „Aud ce zici";
- „Îmi sună cunoscut";
- „Tare şi răspicat";
- „N-am mai auzit de...";
- „Cuvînt cu cuvînt".

Acest gen de persoană te va întîmpina, aproape sigur, cu: „Am auzit că vii astăzi" sau „Am auzit că îţi merge bine".

Aşadar, aceste trei simţuri sînt foarte importante. Pentru a asigura o comunicare bună, trebuie să înţelegi mai întîi care este forma ta predominantă de comunicare şi apoi să poţi recunoaşte ce predomină la ceilalţi oameni. Se vorbeşte adesea despre „reacţii chimice", dar asta este, desigur, doar un tip de comunicare. Ţi s-a întîmplat vreodată să întîlneşti o persoană care să-ţi displacă la prima vedere, în mod instinctiv, sau tu ei? Ei bine, ar putea exista numeroase motive pentru asta, dar poate că acele reacţii chimice nu erau corecte. Tu nu poţi controla comunicarea lor, dar, în mod sigur, eşti stăpîn pe a ta.

Cît de important este să asculţi

Poate că cel mai important principiu pe care îl enunţ aici este să fii capabil să asculţi în mod activ şi, dacă doreşti, să repeţi frazele pe care le foloseşte celălalt. Nu spun că trebuie să repeţi cuvînt cu cuvînt şi, cu siguranţă, nu susţin că trebuie să te schimbi şi să începi să te comporţi artificial, mă refer doar la faptul că depinde de tine, pentru a atinge succesul şi fericirea, să poţi comunica eficient. Asta înseamnă să asculţi cu adevărat, să te concentrezi şi să fii atent la ce spune interlocutorul tău. Cea mai mare calitate a oamenilor cărora ceilalţi le acordă încredere şi respect este, probabil, dorinţa şi capacitatea lor de a asculta. Nu îţi folosi imaginaţia încercînd să citeşti printre rînduri sau să ghiceşti dinainte ce vrea să zică celălalt. Vei ajunge să înţelegi greşit lucrurile, ceea ce va avea un rezultat negativ.

Comunicarea este un instrument pe care trebuie să ştii să-l stăpîneşti şi să-l foloseşti în ascensiunea ta către succes. Nu o să pretind că

aceasta este o caracteristică a tuturor aşa-zişilor oameni de succes, însă pun pariu că vei fi de acord cu mine în ceea ce priveşte faptul că abilitatea de a comunica eficient, împreună cu o personalitate agreabilă sînt caracteristicile oamenilor fericiţi. Acesta ar trebui să fie aşadar un motiv suficient pentru ca tu să consideri comunicarea unul dintre paşii către succes şi către obţinerea lucrurilor pe care le doreşti de la viaţă.

O persoană care comunică eficient îi atrage pe ceilalţi. Dacă vei reuşi şi tu să faci asta, oamenii vor dori să fie în preajma ta, să-ţi împărtăşească gîndurile, să-ţi ceară sfatul, să-ţi acorde încredere şi să te invite în vizită. Arta comunicării este, în multe cazuri, capacitatea de a transmite informaţii sau mesaje de la o persoană la alta în modul cel mai limpede posibil.

Cum să-ţi îmbunătăţeşti modul de a comunica

Putem discuta acum cîteva idei care ne vor ajuta să comunicăm mai eficient:

◣1. Este bine să vorbeşti

Societatea de telefonie din Marea Britanie British Telecom (BT) a produs, după părerea mea, unele dintre cele mai reuşite spoturi publicitare pentru televiziune. BT a folosit expresii-cheie – „Să stăm de vorbă", „Este bine să vorbeşti", „Problemele lumii pot fi rezolvate dacă tu nu taci" etc. – cu scopul de a-şi convinge clienţii să dea mai multe telefoane. În plus, unul dintre cele mai puternice mesaje a fost pronunţat de către Stephen Hawking, profesor la Universitatea din Cambridge (ce apărea într-o reclamă lansată de BT), care spunea: „Vorbeşte, nu te opri". Aceste mesaje au un puternic impact asupra vieţii noastre de zi cu zi.

Cele mai mari conflicte din lume nu se rezolvă pe cîmpul de luptă. Atunci cînd oamenii politici comunică şi vorbesc unii cu alţii, trebuie să mai existe o speranţă. Putem aplica exact acelaşi principiu şi în domeniul afacerilor, în viaţa noastră personală şi în relaţiile cu ceilalţi. Cîtă vreme vorbim unii cu alţii, conflictele pot fi rezolvate.

◣2. Respectă-i pe oamenii cu care vorbeşti

Comunicarea se referă la relaţiile dintre oameni, iar tu vei comunica mai eficient, verbal şi nonverbal, doar dacă îţi respecţi interlocutorul. Expresia „Nu vedea doar ghinda, ci şi stejarul din ea" ar trebui să-ţi servească de memento.

Cînd îi tratezi pe oameni ca pe o simplă „ghindă", aceştia se vor simţi uneori răniţi, alteori iritaţi sau chiar vor reacţiona violent. Însă dacă îi respecţi nu neapărat pentru ceea ce sînt, ci pentru ceea ce ar putea deveni, poţi crea condiţii mai bune de comunicare, care, la rîndul lor, va duce la rezultatul dorit.

Recunoaşte sincer, ţi-ai făcut vreodată o părere despre cineva pe baza felului cum arată, pentru ca apoi să descoperi că părerea ta era total greşită? Dacă tratezi pe toată lumea ca pe „stejarii" ce vor creşte din „ghindă", vei deveni, fără să vrei, o persoană care poate comunica eficient.

◣3. Fă complimente

Încearcă să ai întotdeauna ceva frumos de spus. Nu scăpa nici o ocazie de a face un compliment. Caută mereu motive de a lăuda pe cineva.

> Am avut marele noroc de a lucra cu Sir David Frost, un mare star de televiziune, timp de vreo doi ani. Una dintre cele mai admirabile calităţi de care dădea dovadă, în afară de faptul că avea o personalitate pozitivă, era faptul că avea mereu ceva frumos de spus, indiferent cu cine intra în contact. El chiar vorbea serios cînd făcea un compliment şi nu îi era deloc greu să laude pe cineva. Aş mai putea adăuga că o altă trăsătură deosebită a acestui om era încrederea absolută pe care o inspira oricărui lider mondial pe care îl întîlnea şi tuturor celebrităţilor pe care le-a cunoscut. Nu a înşelat niciodată încrederea pe care i-au acordat-o alţii, nu a bîrfit şi nu a spus nici un cuvînt urît sau răutăcios despre altcineva, oricine ar fi fost el. Nu este deloc greu, dar reprezintă o calitate de admirat în oameni şi poate că este motivul pentru care David Frost a devenit un prezentator cu atîta succes, care ia interviuri celor mai puternici oameni din lume.

◣4. Vorbeşte mai puţin şi ascultă mai mult

Ni s-au dat tuturor două urechi şi o singură gură, aceasta fiind şi proporţia în care ele sînt folosite în conversaţie cît mai eficient. Învăţăm mai multe ascultînd, şi nu vorbind, iar acesta este semnul distinctiv al celor care se pricep cu adevărat să facă conversaţie.

În timpul unei conversaţii, concentrează-te deci asupra lucrurilor pe care ţi le spune interlocutorul tău. Uită-te în ochii şi la chipul său, citeşte-i limbajul trupului şi acordă-i toată atenţia ta. Cei mai mulţi oameni nu ascultă cu adevărat atunci cînd nu vorbesc ei, ci se gîndesc de fapt la ce urmează să spună.

În general, îi învăţ pe agenţii comerciali cît de important este să pui întrebări şi să aduni informaţii. Un om care ştie să facă conversaţie este cel care pune întrebări, îl studiază şi îl face pe celălalt să vorbească.

◣5. Fii interesat de alţii

Multora dintre noi li se spune cît de important este să ştii să te pui în valoare, iar dacă asta are legătură cu abilităţile de a vinde, presupunerea firească ar fi că, pentru a te pune în valoare, trebuie să vorbeşti despre tine. În realitate, este exact invers. Pentru a face acest lucru în mod eficient, trebuie să-ţi arăţi interesul faţă de celălalt: află care sînt preferinţele, grijile sau experienţele sale. Pentru a fi interesant, nu trebuie decît să fii interesat.

◣6. Asigură-te că exprimi critici constructive

Din cînd în cînd, în orice relaţie – fie ea profesională sau personală –, s-ar putea să fie necesar să critici în mod constructiv pe cineva. Dacă se iveşte o astfel de situaţie şi dacă ştii să comunici eficient, vei critica fapta, şi nu pe cel care o face. Dă-mi voie să subliniez încă o dată: succesul îl obţii cu ajutorul altor oameni. Dacă îţi faci duşmani, asta nu te va face să ai parte de succes şi să fii fericit pînă la adînci bătrîneţi.

Astfel, în situaţiile în care va fi necesar să corectezi pe cineva, să-l îndrumi sau să-i îmbunătăţeşti modul de a face ceva sau de a se comporta, nu critica persoana, ci rezultatul. Încearcă să nu foloseşti

cuvîntul „tu" şi precizează foarte clar faptul că ceea ce încerci să corectezi este fapta în sine. Vezi ce nu a mers bine la rezultatul a ceea ce a făcut persoana respectivă şi discută cu ea ce trebuie făcut pentru ca data viitoare să nu mai greşească.

◣7. Asigură-te că ai înţeles ce ţi s-a spus înainte de a răspunde

O foarte mare parte din problemele care apar în comunicare sînt cauzate de neînţelegeri. Nu este important ceea ce spui tu, ci ceea ce aude interlocutorul tău. Acelaşi lucru se aplică şi în cazul tău.

Ascultă ceea ce ţi se spune, iar în cazul în care crezi că nu ai înţeles ceva, repetă ce ai auzit sub formă de întrebare, pentru a primi o confirmare. Încearcă să spui, de exemplu: „Am înţeles bine că...?". Dacă te afli în situaţia de a da instrucţiuni, cere-i celuilalt să repete instrucţiunile.

◣8. Împărtăşeşte

O comunicare eficientă înseamnă de fapt să construieşti relaţii, aşadar trebuie să fii şi un bun psiholog. O condiţie foarte importantă, deoarece avem cu toţii de-a face cu oameni şi încercăm să înţelegem ce simt. Împărtăşeşte-ţi ţelurile „de renunţare" (de exemplu, să ajungi să ai o formă fizică mai bună, să slăbeşti, să te laşi de fumat etc.) familiei, colegilor sau chiar cunoştinţelor, însă ai foarte mare grijă cui îi vorbeşti despre ţelurile tale „de succes".

Comunicarea

Regula de aur a comunicării scrise este să scrii întotdeauna lucruri pozitive. Numai şi numai în ultimă instanţă ar trebui să recurgi la scris pentru a critica.

În situaţiile în care trebuie să aduci, în scris, critici cuiva, cel puţin persoana respectivă are ocazia fie să se justifice, să se explice, fie să-şi împărtăşească gîndurile şi motivele.

Dar pericolul cuvîntului scris constă aproape întotdeauna în faptul că se înţelege mai mult decît a intenţionat să spună cel care a scris. Cuvîntul scris poate fi înţeles greşit şi recitit la nesfîrşit.

Există numeroase exemple de probleme care apar în comunicare din cauza mesajelor scrise. În special în cazul divorţului acest lucru dă mari bătăi de cap. Un avocat îi scrie celuilalt avocat, iar o copie a scrisorii este înaintată imediat uneia dintre părţile implicate. Apoi, aceasta provoacă mînie şi frustrare, iar partea respectivă, la rîndul său, îi dă alte instrucţiuni avocatului său şi, nu peste mult timp, ceea ce ar fi putut fi o despărţire amicală, deşi dureroasă, se umple de ură şi de ostilitate.

Aşa că, în drumul tău către succes, încearcă să-ţi faci o regulă de aur din a nu apela la scris atunci cînd critici. În afaceri, o circulară internă produce mai multe conflicte şi supărări decît orice altă formă de comunicare. Nu este o metodă de management, dar uneori este folosită ca atare, cu consecinţe însă dezastruoase.

Acest lucru ar trebui să fie evitat şi în familie. Eu, personal, ştiu că, atunci cînd le-am scris fiilor mei pe un ton critic, mi-au explicat că ar fi preferat să le spun acele lucruri în mod direct decît în scris.

Principala excepţie de la această regulă este cazul în care ai spus deja ceva critic, iar apoi zici: „O să-ţi notez asta pe hîrtie". Astfel, orice fel de neînţelegere poate fi evitată.

Totuşi, dacă orice formă de comunicare scrisă *poate* fi interpretată negativ, din nefericire, chiar aşa se va şi întîmpla, mulţi oameni încercînd să citească printre rînduri. Ai fost deci avertizat.

Învaţă să îţi pese de ceilalţi

Obişnuieşte-te să trimiţi bileţele, felicitări, e-mail-uri şi scrisori în care să exprimi numai gînduri bune. Este o practică din ce în ce mai apreciată astăzi (cînd cutiile poştale sînt pline de scrisori) să primeşti, de exemplu, o scrisoare personală sau un bilet de la un prieten sau de la un coleg. Este mult mai plăcut să primeşti o invitaţie scrisă decît să fii anunţat prin telefon sau o notă de mulţumire decît un „mulţumesc" spus direct. Succesul se obţine mult mai uşor cu ajutorul şi încurajarea altor oameni. Felul în care foloseşti relaţiile cu ceilalţi îţi va aduce în mod sigur noroc. Este cît se poate de adevărat că, dacă îţi pasă de oameni, şi lor le va păsa de tine.

Limbajul trupului

Acum, să discutăm pe scurt despre limbajul trupului. Există numeroase cărţi în care acest subiect este discutat şi exemplificat în cele mai mici amănunte. Aşa că scopul meu va fi aici doar acela de a-ţi atrage atenţia asupra acestui subiect, de vreme ce am început acest capitol spunînd că limbajul trupului este una din principalele forme de comunicare.

În orice conversaţie, în afară de a vorbi şi de a asculta, urmărim şi expresia feţei interlocutorului nostru şi celelalte semnale pe care le transmite corpul său. Există aproximativ 40.000 de cuvinte şi sunete cu ajutorul cărora putem comunica. Dintre acestea, folosim în mod curent cam 4.000. În ştiinţa imprecisă a limbajului trupului, se pretinde că există în jur de 750.000 de semnale corporale, dintre care 15.000 sînt transmise numai de faţă. Aceste două statistici arată că majoritatea oamenilor pot controla ceea ce spun. Dar cînd există 750.000 de semnale ce ţin de limbajul trupului, este practic imposibil să le controlăm pe toate.

Aşadar, atunci cînd ceea ce se spune se bate cap în cap cu ceea ce exprimă limbajul trupului, trebuie să îl folosim pe acesta din urmă pentru a ne da seama care sînt informaţiile corecte. În consecinţă, dacă cineva care îţi este prezentat îţi spune : „Sînt încîntat să vă cunosc", dar limbajul corpului său vă transmite un cu totul alt mesaj, acesta din urmă trădează adevăratele gînduri ale persoanei respective.

Aşa că, pentru a ajunge să comunici eficient, încearcă mai întîi să înţelegi limbajul trupului – priveşte oamenii. Citeşte o carte sau două despre acest subiect fascinant şi vei reuşi să înţelegi şi să interpretezi semnalele respective.

Gîndeşte-te la sentimentele celorlalţi

Fii conştient că vom fi mereu afectaţi de mediul în care trăim, de oameni şi de sentimentele lor.

Cînd oamenii sînt deprimaţi, au tendinţa să îi deprime şi pe cei din jurul lor. O prietenă de-a mea, mai în vîrstă decît mine, o mare doamnă în vîrstă de 79 de ani, le aminteşte vechilor săi prieteni şi vecinilor ca,

atunci cînd îi intră în casă, să îşi lase la uşă durerile, suferinţele şi tînguielile. În mod surprinzător, ei chiar fac asta.

Sper că am reuşit să demonstrez că succesul se obţine cu ajutorul oamenilor, aşa că acest vast subiect care este comunicarea, în toate formele ei atît de variate, este o parte esenţială a felului în care ne raportăm la relaţiile cu ceilalţi oameni.

Comunicarea este extraordinar de importantă. În toată lumea, se pare că, atunci cînd oamenii nu mai vorbesc, se războiesc. De asemenea, se pare că şi în societăţile mai dezvoltate din Occident, oamenii fără educaţie sau cu o educaţie limitată şi care probabil că nu stăpînesc prea bine limba, din frustrare, recurg la bătaie deoarece nu pot să comunice prin cuvinte.

În sfîrşit, doi se ceartă şi al treilea cîştigă.

De reţinut

☞ Mai puţin de 10% din abilităţile de comunicare sînt verbale.

Opt sfaturi pentru îmbunătăţirea comunicării verbale

1. Ţine minte, este bine să vorbeşti ;
2. Respectă-i pe oamenii cu care vorbeşti ;
3. Fă complimente ;
4. Vorbeşte mai puţin şi ascultă mai mult ;
5. Fii interesat de ceilalţi ;
6. Fă numai critici constructive ;
7. Asigură-te că ai înţeles bine ce ţi s-a spus înainte de a da un răspuns ;
8. Împărtăşeşte.

Sfaturi pentru îmbunătăţirea comunicării scrise

- Ai grijă – scrie întotdeauna numai lucruri pozitive;
- Mulţumeşte-le celorlalţi în scris.

Cuvinte înţelepte

Minţile mari au un scop, pe cînd toate celelalte nu au decît dorinţe.

Capitolul 17

Succesul în viaţa personală

Una din tragediile lumii moderne, cel puţin în Marea Britanie, este destrămarea familiei. Indiferent dacă începutul secolului XX este considerat a fi „vremurile bune de altădată" sau „vremurile rele de altădată", familia tradiţională este sursa unei puteri şi bunătăţi imense.

Majoritatea satelor, străzilor şi oraşelor erau locuite de familii care se stabiliseră acolo de ani de zile, iar bunicii, mătuşile, unchii, fraţii, surorile şi verii probabil că nu locuiau nici ei prea departe. Cu ajutorul puterii şi al înţelepciunii celor mai vîrstnici, multe probleme puteau fi rezolvate, greşelile copiilor puteau fi îndreptate, iar aceştia îndrumaţi pe calea cea bună, deşi era o mare lipsă de bani, membrii comunităţii se ajutau unii pe alţii şi reuşeau să se descurce.

Chiar şi după ce se căsătoreau, fetele obişnuiau să îşi viziteze mamele, putînd astfel să îşi descarce grijile şi stresul şi să primească sfaturi înţelepte. Foarte rar se întîmpla ca oamenii să sufere de singurătate deoarece era tot timpul prin preajmă vreun membru al familiei, cu care puteau sta de vorbă, căruia puteau să-i împărtăşească atît bucuriile, cît şi necazurile. Toţi membrii unei familii ştiau ce se întîmplă cu ceilalţi.

În majoritatea cazurilor, locul de muncă se afla foarte aproape de casă. Acum, cînd atîtea ocupaţii tradiţionale dau greş, mulţi oameni trebuie – pentru a supravieţui – să se urce pe proverbiala bicicletă şi să plece în căutarea unui loc de muncă în altă parte, rezultatul acestui fapt fiind destrămarea familiei extinse.

Destrămarea familiei a fost considerată cauza multor neajunsuri: creşterea statistică a criminalităţii, singurătatea, sălile de operaţie pline de pacienţi care nu sînt cu adevărat bolnavi clinic, ci au ajuns acolo din cauza necazurilor şi a stresului.

S-ar putea ca toate acestea să sune destul de deprimant, dar nu e obligatoriu să fie aşa. Cred că marea valoare a trecutului este că putem învăţa din el, astfel încît să facem ca ziua de mîine să fie mai bună. Poţi fi mai puternic şi mai fericit dacă faci parte dintr-o familie, dacă există un contact regulat între membrii acesteia, dacă există încredere şi grijă şi dacă invidia nu îşi are locul.

Beneficiile unei familii

Eşti atît de norocos încît să ai o familie, iar membrii acesteia se înfioară de bucurie auzindu-ţi paşii cînd intri în casă? Ce ţel ar putea fi acesta pentru fiecare dintre noi! Consider că a avea o familie unită este unul dintre principalele scopuri ale vieţii. În ce mă priveşte, am avut norocul să simt bucuria, siguranţa, dragostea, căldura şi afecţiunea de care beneficiezi atunci cînd faci parte dintr-o familie.

Eu am trei fraţi, iar părinţii mei ne-au dat un minunat exemplu nu doar învăţîndu-ne să ţinem unul la celălalt, ci şi asigurîndu-se ca şi după căsătorie şi după naşterea nepoţilor, familia noastră să rămînă unită.

Cred că fiecare ar trebui să aibă un scop în viaţă. Unii oameni cred că scopul lor este să facă bani, să adune cît mai mulţi bani şi cît mai multă putere. Pentru alţii, ar putea fi acela de a ajunge să fie recunoscuţi, promovaţi sau aclamaţi.

Totuşi, în procesul sforţărilor lor, cei care nu au decît acest unic ţel ar putea lăsa doar distrugeri în urmă. Pe parcurs, ar fi putut foarte bine să se fi căsătorit şi să fi avut copii, însă va veni ziua în care se vor uita în urmă la anii care au trecut şi îşi vor da seama ce au pierdut. Poate că o astfel de persoană a reuşit să obţină o funcţie de conducere, să investească milioane sau a devenit un superstar în domeniul sportului, însă este singură şi nefericită, repetîndu-şi fără încetare: „Dacă...". Dacă fiecare părinte ar avea grijă de copiii săi, s-ar rezolva cu siguranţă multe dintre problemele lumii.

> Cu ani în urmă, am avut nişte vecini care erau genul „cetăţeni onorabili de ochii lumii". Mergeau la biserică de trei ori într-o singură duminică şi făceau parte din grupurile de tineri ce ţineau de biserică; se implicau atît de mult, încît îşi petreceau tot timpul liber făcînd numai asta.
>
> Aveau trei copii. Fiul lor cel mai mare, care se afla spre sfîrşitul adolescenţei, a scăpat treptat de sub control. Pe vremea aceea, aveam o maşină sport – o Lancia Spider –, o mică pasiune a mea. Ei bine, am plecat o dată în concediu şi, la întoarcere, am găsit garajul gol, iar Lancia mea nicăieri. În cele din urmă, a fost găsită la circa 8 kilometri depărtare, lovită şi fără motor. S-a dovedit că maşina fusese furată şi abandonată de către fiul vecinilor mei.
>
> Evident, am început să fiu preocupat de acest lucru şi nu am vrut să amestecăm poliţia, aşa că l-am căutat pe tatăl băiatului, cu care mă înţelegeam bine, şi i-am zis: „Am aflat veşti noi şi sînt foarte jenat, îmi pare rău să spun, dar Peter a fost unul dintre cei care mi-au furat maşina", apoi i-am arătat dovada. Răspunsul său a fost următorul: „Îmi pare foarte rău, nici nu vă imaginaţi cît sînt de supărat; îi voi da un telefon soţiei mele, iar ea va merge direct la biserică şi va spune o rugăciune".

Ei bine, ce e mai trist este că tînărul respectiv a ajuns în repetate rînduri la închisoare, în urma comiterii unui mare număr de infracţiuni. Nu-i critic aici pe cei care merg la biserică, ci modul în care acea familie a pus în practică învăţăturile bisericii. Am auzit cu toţii expresia „Mila începe în propria ta casă". În primul rînd ai grijă de ai tăi, şi abia apoi vei fi în măsură să îţi oferi ajutorul pentru a avea grijă de alţii.

Rudele

Unii dintre cititorii mei s-ar putea să nu aibă o familie. Asta nu înseamnă că ei nu pot avea succes sau că nu pot fi fericiţi. Tot ce vreau eu să subliniez este faptul că, dacă ai o familie, chiar dacă ea este formată numai din rude îndepărtate, preţuieşte-o şi nu rupe legătura cu rudele tale. Pe parcursul vieţii, cei mai mulţi dintre noi vor avea o mulţime de prieteni şi de amici. Ştim cu toţii că prietenii noştri adevăraţi pot fi număraţi pe degetele de la o mînă, şi de asta insist încă o dată asupra faptului că trebuie să îţi preţuieşti în primul rînd familia.

Căsnicia

În trecut, oamenii se căsătoreau cînd erau încă foarte tineri. Cu timpul, a apărut tendinţa ca cei care se căsătoresc să facă acest lucru din ce în ce mai tîrziu, aşa că multe căsnicii încep cu expectanţe mari. Oamenii aşteaptă de la partenerii lor de viaţă ca aceştia să-i facă fericiţi, pentru că abia aşteptau să fie cu ei înainte de căsătorie; cu toate acestea, statisticile arată că numărul de divorţuri a crescut înfricoşător de mult.

Căsătoriile reuşite nu se întemeiază pe ceea ce aşteaptă unul sau altul dintre cei doi parteneri de la acea relaţie sau ce poate *scoate* din ea, ci sînt construite în jurul a ceea ce *dai de la tine* pentru ca relaţia să meargă bine. Dragostea poate fi capricioasă – ai nevoie de timp ca să construieşti ceva trainic. Pentru a înfiripa deci o relaţie în cadrul căsătoriei este nevoie de eforturi, însă acest aşa-zis preţ merită din plin să fie plătit.

Loialitatea, respectul şi dragostea trebuie cîştigate, iar acest lucru este posibil doar dacă eşti pregătit să-ţi aduci contribuţia şi să faci compromisuri. Ceea ce ne aduce înapoi la acea lege a succesului care spune că, orice dai în viaţă, tot acelaşi lucru vei primi înapoi.

Hai să trecem în revistă cîteva idei care ajută la construirea şi la menţinerea plăcerii, a fericirii şi a siguranţei prin succesul din viaţa personală.

◣1. Luaţi masa împreună în mod regulat

Am observat un curent pe care îl găsesc înfricoşător: oameni care trăiesc împreună în aceeaşi casă şi iau foarte rar masa împreună, dacă nu cumva niciodată. Părintele (părinţii) cumpără mîncarea şi poate chiar o şi gătesc, dar se pare că fiecare membru al familiei ia masa la altă oră şi/sau mănîncă în faţa televizorului. Am întîlnit tineri cu vîrste cuprinse între 19 şi 22 de ani care nu stătuseră niciodată la masă în casa cuiva, unde să mănînce aşa cum trebuie.

Aceasta trebuie să fie una dintre cele mai importante activităţi în cadrul oricărei familii: a pune masa şi a se aşeza cu toţii la masă. Dacă este totuşi imposibil din cauza programului de lucru al unora dintre membrii familiei, atunci se poate face astfel măcar în week-end-uri. Nu

trebuie să existe absolut nici o scuză pentru neglijarea acestei importante activităţi familiale. A lua masa împreună constituie o ocazie preţioasă de a se vedea unul pe altul, de a se relaxa şi de a face conversaţie. Din contră, dacă stai în faţa televizorului cu o farfurie de mîncare sprijinită pe genunchi, nu vei primi drept răspuns decît, în cel mai bun caz, un mormăit!

◣2. Cere părerea celorlalţi

Îţi sugerez să ceri în mod regulat părerea celorlalţi membri ai familiei.

Poate fi destul de supărător atunci cînd unul dintre ei este foarte încăpăţînat, o ţine mereu pe-a lui şi nu oferă celorlalţi nici o şansă să îşi exprime şi ei părerea.

Cerînd părerea altor oameni, putem afla foarte multe lucruri. Acest lucru dezvoltă comunicarea, şi nu contează dacă eşti sau nu de acord cu părerile celorlalţi. Unele dintre ele s-ar putea chiar să fie valoroase şi să merite să le asculţi.

Eu, personal, am descoperit, de-a lungul anilor, că părerile propriilor mei copii au fost stimulante şi, în multe cazuri, pline de înţelepciune. Am cîştigat enorm de pe urma gîndurilor şi ideilor lor. Aşa că, dacă ai de gînd să ceri părerea cuiva, aminteşte-ţi să o şi asculţi.

◣3. Măreşte-ţi şansele de a fi fericit

Familie înseamnă, în primul rînd, relaţii între oameni şi, după cum ştim cu toţii, relaţiile pot merge prost uneori: te poţi îndrăgosti, dar se poate întîmpla şi să nu mai iubeşti pe cineva. Pentru a creşte şansele de a fi fericit în sînul familiei, încearcă să te concentrezi asupra aspectelor pozitive. Nu insista asupra vreunui obicei prost sau supărător. Atunci cînd oamenii locuiesc împreună, devin, în mod inevitabil, iritaţi din cînd în cînd. Este ceva cît se poate de normal şi de logic, însă asta nu înseamnă că trebuie să vezi doar părţile negative. Treci peste iritare, concentrează-te asupra întregului şi înlocuieşte sentimentele negative din sufletul tău cu altele pozitive.

4. Fii lîngă cei dragi atunci cînd au nevoie de tine

Oricînd un membru al familiei tale are nevoie de tine, fii lîngă el. Preţuieşte aceste momente speciale şi fă toate eforturile să nu pierzi niciodată vreun eveniment important pentru familia ta. Singurele lucruri pe care le regretăm vreodată în viaţă sînt cele pe care nu le-am făcut – şi nu cele pe care le-am făcut.

> Poate unul dintre cele mai mari regrete ale mele se leagă de momentul în care mă întorceam dintr-o călătorie de afaceri, după ce stătusem patru luni în Golf. Cînd am ajuns înapoi la Aeroportul Heathrow, am descoperit că partenerii mei mă lăsaseră baltă. Îmi promiseseră că la întoarcere voi primi o maşină şi nişte bani, dar nu m-am ales cu nimic. Plănuisem să plec cu avionul în Scoţia, să particip la jocul de cricket taţi – fii împreună cu băiatul meu, Walter, care făcea parte din prima echipă de cricket de acest fel. Jucasem un astfel de meci şi cu un an înainte, cînd fiul meu mai mare, Lyster, se calificase pentru a intra în echipă.
> Am reuşit pînă la urmă să mă urc în avionul pentru Scoţia împreună cu soţia mea şi să găsim un mijloc de transport pînă la şcoală, dar nu aveam la mine bani englezeşti astfel că mi-a trebuit vreo oră să fac rost.
> Ei bine, am ajuns prea tîrziu pentru meci, astfel încît alt părinte a jucat în locul meu. Nu pot să-ţi descriu tristeţea şi disperarea pe care le-am simţit stînd pe margine şi privindu-l pe Walter cum joacă, fără ca eu să pot lua parte la eveniment.

Privind retrospectiv, îmi dau seama aşadar că ar fi trebuit să mă gîndesc bine care îmi sînt priorităţile: să joc în acel meci şi să las la o parte banii. Trebuie astfel să cultivi în rîndul membrilor mai apropiaţi ai familiei tale obiceiul de a considera o prioritate orice situaţie în care este nevoie de ei pentru un eveniment, un sfat, o îndrumare sau un ajutor.

5. Exprimă-ţi emoţiile

În epoca victoriană, nu se cădea să-ţi arăţi afecţiunea sau emoţiile. Era epoca rigidităţii, cînd cel mai bun antidot al celor mai multe emoţii era o baie rece.

> Într-o zi, pe vremea cînd fii mei erau adolescenţi, Linda îmi spune: „Nu ştiu de ce nu îi săruţi niciodată". Reacţia mea a fost următoarea: „Ei bine, ei sînt băieţi, iar eu sînt bărbat, nu se cade". Apoi însă m-am întrebat: chiar, de ce nu? Dacă vrei aşadar să cultivi succesul în viaţa personală, alintă-i, sărută-i, atinge-i şi îmbrăţişează-i pe membrii familiei tale şi vei fi uimit de rezultat. Familia ta se va simţi mai în siguranţă, mai protejată şi mai iubită. Da, ştiu că este ceva cît se poate de normal, dar adesea sîntem atît de ocupaţi încît nu mai avem timp pentru o mîngîiere ori poate că ne-am simţi ridicoli dacă ne-am ţine de mînă sau ne-am săruta.

6. Spune „te iubesc"

Două dintre cuvintele cele mai pline de forţă pe care o persoană le poate spune alteia sînt „Te iubesc", însă ele sînt folosite mult prea puţin în cea de-a doua jumătate a vieţii, o dată ce zilele impetuoase ale tinereţii s-au dus. Gîndeşte-te numai cîte relaţii pot fi refăcute cu ajutorul acestor cuvinte. Multor oameni le vine foarte greu să le pronunţe sau poate că nu le trece prin cap cît de important este să spui din nou aceste cuvinte pline de forţă.

7. Planifică-ţi să te joci

Aminteşte-ţi acel proverb plin de forţă: „O familie care se joacă împreună, rămîne împreună". Nu trebuie decît ca unul singur dintre membrii familiei să sugereze, să planifice şi apoi să creeze ocazii de joacă. Diferenţele sînt uitate, iar rănile se vindecă atunci cînd oamenii se joacă împreună. Sînt atîtea poveşti de spus şi experienţe de împărtăşit. Este mult prea uşor să găseşti scuze ca lipsa timpului sau graba, numai

să nu te joci. Pentru unii adulţi este necesar să înveţe din nou să se joace, să îşi lase ego-urile la uşă şi să se joace pe podea cu cei mici. Învaţă să fii din nou copil – dacă te porţi copilăreşte din cînd în cînd, vei avea o perspectivă cu totul nouă asupra valorilor şi a convingerilor tale.

8. Încurajează umorul – rîzi de tine

Umorul anulează toate diferenţele, aşa că învaţă să rîzi din nou. Aproape orice criză poate fi rezolvată cu ajutorul umorului, iar rîsul este una din cele mai mari bucurii ale vieţii şi una dintre diferenţele fundamentale dintre oameni şi animale. Există oameni care sînt extraordinar de pricepuţi la spus bancuri sau la povestit, pe cînd alţii nu, dar nu trebuie neapărat să fii un comic pentru a rîde de o situaţie amuzantă. Ce-ar fi să rîzi de tine însuţi? Este frustrant să te afli în compania unor oameni care se iau prea în serios.

Părem cu toţii caraghioşi din cînd în cînd, şi ce-i cu asta? Dacă poţi uneori să rîzi de tine, îi vei încuraja şi pe alţii să rîdă împreună cu tine. Ceea ce înseamnă că altcineva este fericit, aşa că fă-ţi o plăcere din plăcerea lor. Ca întotdeauna, există un echilibru ce trebuie să fie atins: poate fi extrem de enervantă o situaţie ca atunci cînd îţi loveşti degetul de la picior de pat, iar partenerul tău de viaţă se tăvăleşte pe jos de rîs din cauza ghinionului tău!

9. Nu uita care este scopul vieţii

Există, de asemenea, şi oameni care se străduiesc în munca lor şi sînt presaţi să realizeze tot felul de lucruri, s-ar putea să muncească peste program sau chiar să călătorească, petrecînd astfel mult timp departe de casă. Aceştia nu trebuie să uite care este scopul vieţii. Dacă ai copii şi familie, aminteşte-ţi că scopul tuturor sforţărilor tale nu este acela de a ajunge cel mai bogat om din cimitir; nu este nici acela de a ajunge eroul care aduce bani în casă şi pe care toţi membrii familiei îl disprețuiesc şi îl tratează ca pe un străin. Aşa că planifică-ţi să petreci momente extraordinar de plăcute cu cei pe care îi iubeşti şi la care ţii. Aceste momente deosebite (pe care le puteţi petrece jucîndu-vă, vorbind, ascultînd sau pur şi simplu stînd împreună) ar trebui să nu ţină seama de

nici un fel de întreruperi. Spune-le membrilor familiei tale că aceste momente sînt nemaipomenite şi că, deşi s-ar putea ca tu să munceşti mai tot timpul pentru a aduce bani în casă, pentru a avansa în funcţie sau pentru a te realiza, scopul tuturor acestor eforturi este acela de a te bucura de familia ta, şi nu de a atinge cine ştie ce ţel din viitorul îndepărtat.

Aşa că trăieşte-ţi viaţa în prezent, bucură-te de fiecare moment, prețuieşte fiecare eveniment: fii capabil să te poţi opri din drum pentru a admira o floare, un copilaş care face primii paşi, un copil care se întoarce de la şcoală cu note bune sau pentru a-l asculta pe partenerul tău de viaţă, ce are ceva de împărtăşit.

10. Fă complimente membrilor familiei tale

Pune-ţi întrebarea dacă te foloseşti într-adevăr de orice ocazie pentru a face complimente. Ce aştepţi tu de la membrii familiei tale? Ca părinte, aştepţi prea mult de la copiii tăi? Îi presezi să aibă realizări, pentru ca tu să ai satisfacţii sau să fii mîndru de ei?

Eu am fost norocos şi nici unul dintre părinţii mei nu a aşteptat prea multe de la copii, iar rezultatul a fost acela că nici unul dintre noi nu a fost presat să aibă performanţe, realizări nemaipomenite sau să compenseze orice lipsuri ar fi avut părinţii noştri; însă de fiecare dată cînd unul dintre noi avea o realizare, ei erau cu adevărat emoţionaţi, entuziasmaţi şi mîndri.

Oricine poate să facă un compliment – schimbă-ţi tendinţa de a nu scăpa nici o ocazie pentru a critica sau a găsi greşeli şi caută prilejuri de a face complimente membrilor familiei tale. Fii conştient de tristeţea şi stresul pe care le resimt unii părinţi şi copiii lor atunci cînd aşteptările sînt prea mari.

11. Fă surprize

Indiferent dacă eşti un părinte sau un simplu membru al familiei, creează, din cînd în cînd, ocazii cînd poţi să le faci surprize celorlalţi. Pe măsură ce ne maturizăm, cele mai mari plăceri şi bucurii ale noastre nu mai vin din ceea ce primim, ci din ceea ce dăruim. Este minunat să

fii cel căruia i se face o surpriză şi e tot atît de distractiv să pui la cale o surpriză destinată altcuiva. Acestea îi leagă cumva şi mai strîns pe membrii unei familii. Surprizele necesită un pic de timp, planificare şi efort, însă dau rezultate minunate.

◣12. Păstrează legătura

Mutarea unora dintre membrii familiei în altă parte din cauza oportunităţilor şi exigenţelor modului nostru de viaţă modern este un curent care nu cred că mai poate fi stopat. Dacă se întîmplă acest lucru în familia ta şi majoritatea membrilor familiei tale locuiesc foarte departe, nu există nici o scuză să nu ţii legătura cu ei. Obiceiul de a scrie scrisori a fost înlocuit cu acela de a da telefoane şi, într-o anumită măsură, cu faxul, aşa că fă aşa cum te sfătuiesc reclamele de la British Telecom: pune mîna pe telefon şi vorbeşte, deoarece este foarte bine să vorbeşti. Cum rămîne cu zilele de naştere şi cu aniversările? Ce te costă să trimiţi o felicitare? Din punctul de vedere al banilor, nu te costă aproape nimic; în ceea ce priveşte timpul şi efortul, te costă puţin, dar, pentru a arăta că îţi pasă, merită să faci acest mic sacrificiu.

◣13. Iartă

Din cînd în cînd, în orice familie va exista cîte un necaz. Cineva va face sau va spune ceva ce va răni pe altul, iar dacă acesta din urmă eşti tu, este normal să te superi. Ai putea chiar să spui ceva de felul: „Nu o să ţi-o iert niciodată" – ce mesaj negativ îţi bagi în cap. De fiecare dată cînd spunem asta, retrăim, ne reamintim şi revizualizăm evenimentul care ne-a rănit.

Putem oare schimba ceea ce s-a întîmplat? Bineînţeles că nu – acum e de domeniul trecutului, aşa că încearcă să nu spui niciodată: „Nu am să ţi-o iert niciodată". Nu vei fi mai fericit dacă vei continua să porţi pică persoanei respective, iar supărarea ta nu va putea împiedica să se repete situaţia. De fapt, nu va face nimic bun, te va măcina şi îţi va provoca, deoarece te gîndeşti la ea, şi mai multă supărare. Aşa că treci peste supărare. Adesea, cel mai uşor şi mai rapid mod de a face asta este să te întrebi: „De ce a spus asta?", „De ce a făcut asta?". Chiar dacă

nu vei găsi nici un răspuns logic, cel puţin vei fi încercat să abordezi situaţia cu mai multă înţelegere.

Este absolut esenţial în familie să poţi ierta şi uita, să te poţi concentra asupra viitorului. Ai putea chiar să tragi nişte învăţăminte care, în viitor, vor fi spre folosul tuturor.

◣14. Construieşte-ţi propria viaţă şi propriile interese

Cititorii care se numără printre aşa-zişii „şefi în casă", ce se dedică îngrijirii casei şi creşterii copiilor (care reprezintă, desigur, un fel de carieră), trebuie să ţină minte că, la un moment dat, copiii vor pleca de acasă; ei vor dori să-şi trăiască propria viaţă şi să-şi urmărească propriile interese. De aceea, este esenţial ca, atunci cînd îţi dedici o mare parte dintre activităţi, interese şi eforturi în direcţia lor, să îţi aminteşti şi să îţi construieşti o viaţă proprie.

Am întîlnit prea mulţi părinţi care simt un vid şi o singurătate îngrozitoare cînd copiii lor pleacă de acasă. Ei nu pot înţelege de ce devotamentul pe care l-au manifestat faţă de copiii lor pare să nu le fie apreciat. Aşa că, oricine ai fi şi orice ai face, trebuie să ai întotdeauna anumite interese, pasiuni sau o slujbă chiar şi cu o jumătate de normă.

◣15. Trebuie să ai ceva pe care să îl aştepţi cu nerăbdare

Nu e totuşi acelaşi lucru cu a face o surpriză cuiva. Fiecare familie ar trebui să aibă un lucru pe care să-l aştepte cu nerăbdare împreună. Cel mai evident exemplu este o vacanţă petrecută cu familia, însă în afara vacanţelor pot exista şi alte ocazii. Încă o dată, nu trebuie decît să reflectezi puţin şi să planifici.

◣16. Stabileşte nişte reguli pentru toată familia

Cunoşti expresia „Dacă nu stai în picioare apărînd ceva, vei cădea din orice". Conducătorul oricărei familii trebuie să-i asigure un sprijin şi să fixeze standarde şi principii sănătoase de viaţă. Ca (unul dintre) lideri, fii conştient de faptul că, dacă tu însuţi dai un exemplu, nu va fi nevoie de reguli. Din proprie experienţă, am descoperit patru principii sau

reguli foarte importante care, după părerea mea, nu trebuie niciodată încălcate într-o familie.

- Mai întîi, ca părinte, înţelege că toţi copiii şi tinerii vor face greşeli şi poate chiar îţi vor provoca supărări, însă asigură-te că ei sînt conştienţi de limita dincolo de care nu trebuie să treacă niciodată. Ştim cu toţii că un animal de companie bine dresat este un animal fericit, iar acest principiu se aplică şi în cazul copiilor. Dăruieşte-le fericire, putere şi siguranţă, făcîndu-i să conştientizeze limitele dincolo de care nu trebuie să treacă.
- În al doilea rînd, fă o regulă de familie din a spune întotdeauna adevărul. Nu pedepsi niciodată adevărul, dar fă acest lucru întotdeauna cînd este vorba de o minciună.
- În al treilea rînd, comportamentul urît faţă de alţi membri ai familiei şi faţă de persoanele străine nu trebuie să fie tolerat. Obrăznicia reprezintă o ofensă la adresa familiei aşadar este inacceptabilă.
- În al patrulea rînd, creează un sentiment de siguranţă prin intermediul autodisciplinei. Ar trebui să existe un echilibru ; ar trebui să existe o disciplină plină de afecţiune, care să ţină seama de ceilalţi, fiecare membru ştiind care îi este locul. Poate fi vorba, de exemplu, despre împărţirea sarcinilor ca spălatul, dereticatul, aşezatul mesei, curăţenia băii, îndatoriri ce ar trebui împărţite între toţi membrii familiei – şi subliniez *toţi*. Creează această autodisciplină, iar ea, la rîndul ei, va crea puterea ce îi va ajuta să facă faţă mai tîrziu tentaţiilor vieţii.

17. Împarte bucuriile şi necazurile

În sfîrşit, împarte-ţi bucuriile şi necazurile. Dacă nu poţi să îţi împarţi necazurile cu membrii familiei tale, în mod sigur vei fi o persoană foarte tristă şi singură. Unii oameni trec prin perioade în care sînt presaţi de lipsa banilor, uneori chiar printr-o perioadă de recesiune, de multe ori nu din vina lor. Această povară financiară poate fi atît de mare, încît unii sfîrşesc prin a-şi lua viaţa din cauză că au ţinut totul în ei. Pînă la urmă, nu este vorba decît de bani – un motiv ridicol pentru a renunţa să mai trăieşti.

O familie unită este o familie puternică. Aşadar împarte-ţi grijile cu membrii familiei tale, nu pentru a-i face să sufere, ci pentru a le da şansa să înţeleagă. Dacă împărtăşeşti totul cu ei, în mod sigur familia se va consolida şi se va uni, va deveni temelia unui succes de proporţii în viitor.

De reţinut

- Luaţi masa împreună în mod regulat ;
- Ascultă părerile celorlalţi ;
- Măreşte-ţi şansele de a fi fericit ;
- Fii lîngă cei care au nevoie de tine ;
- Arată-ţi emoţiile ;
- Spune „te iubesc" ;
- Planifică-ţi să te joci ;
- Încurajează umorul – rîzi de tine ;
- Aminteşte-ţi care este scopul vieţii ;
- Fă complimente familiei tale ;
- Fă-le surprize ;
- Ţine legătura ;
- Iartă ;
- Construieşte-ţi propria viaţă şi propriile interese ;
- Trebuie să ai un lucru pe care să-l aştepţi cu nerăbdare ;
- Creează nişte reguli de familie ;
- Împarte cu ei bucuriile şi necazurile.

Cuvinte înţelepte

Nu fi niciodată atît de ocupat să îţi cîştigi traiul încît să uiţi să trăieşti.
O căsnicie reuşită este un premiu... nu îl primeşti degeaba.
Copiii au nevoie mai mult de modele... decît de critici.

Capitolul 18

Succesul financiar

Unul dintre ţelurile majore ale oamenilor este să cîştige foarte mulţi bani, iar în capitolul de faţă îţi voi împărtăşi părerile mele asupra acestui important aspect al succesului.

În „Introducere", am afirmat că succesul nu este succes dacă nu implică şi fericire şi am dat exemplul lui Nicholas Darvas, care, deşi avea o avere fabuloasă, se plîngea că este nefericit pentru că alţii erau mai bogaţi decît el, astfel încît nu simţea nici o plăcere din succesul şi bogăţia lui. Nu cred că e rău să fii bogat şi consider că ţelul de a cîştiga bani este cît se poate de rezonabil.

Bani *vs* fericire

Simt că ar trebui să te previn că simplul fapt de a cîştiga bani nu îţi va garanta fericirea, deşi mulţi te vor clasifica drept un om de succes. Chiar şi aşa, eu sînt un susţinător entuziast al acestui ţel. Cartea de faţă poate fi folosită pentru a te ajuta să cîştigi bani, dacă acesta este ţelul tău. Ţine minte că banii trebuie să fie cîştigaţi cu scopul de a-i investi în ţelurile tale – plăcerea vine atunci cînd foloseşti banii pentru a-ţi atinge ţelurile.

Acum patru ani, în Ajunul Crăciunului, eram împreună cu contabilul meu, Robert Raynes, şi, încheindu-ne întîlnirea de afaceri, am început să filosofăm. El mi-a pus o întrebare cît se poate de importantă: „De ce oare, Richard, unii dintre cei mai bogaţi clienţi ai mei sînt oamenii cei mai dificili, cu care este cel mai greu de lucrat?".

După cum poţi să-ţi imaginezi, fiecare dintre noi avea părerile lui. Însă eu am simţit în această întrebare o undă de tristeţe. De ce oare cei

care se străduiesc să cîştige bani nu ajung să fie fericiţi? Cunoaştem cu toţii clişeul atît de des citat, dar greşit interpretat: „Banul este rădăcina tuturor relelor". Citatul exact din Biblie este „Dragostea de bani este rădăcina tuturor relelor". Este cu totul altceva. Dragostea de banii în sine poate fi cauza nefericirii pe care o poate aduce bogăţia. Dacă ai ţelul perfect legitim de a deveni bogat, cred că trebuie să ai tot timpul în minte ceea ce eu numesc „un echilibru în viaţă".

În lumea modernă de astăzi, există oportunităţi aproape nelimitate de a te îmbogăţi. Pentru a cîştiga mulţi bani, cred că trebuie să înţelegi foarte bine ce înseamnă ei şi să fii conştient de răul pe care l-ar putea cauza, precum şi de plăcerea şi satisfacţiile pe care le pot aduce.

Banii nu au valoare decît atunci cînd îi schimbi pe altceva, ca de exemplu, pe o proprietate sau pe serviciile pe care ţi le face cineva. Banii nu ne aduc plăceri, satisfacţii, prosperitate şi fericire decît atunci cînd scăpăm de ei, dîndu-i altora în schimbul serviciilor şi produselor lor.

În Marea Britanie, se folosesc adesea expresiile „bani noi" (*new money*) şi „bani vechi" (*old money*). De cele mai multe ori, prin bani vechi înţelegem banii deţinuţi de aristocraţie şi de către cei care i-au moştenit de la înaintaşii lor. Felul în care se mînuiesc banii vechi este foarte diferit de cel folosit în cazul banilor noi. În primul rînd, celor care au bani vechi li se pare adesea că este de prost-gust să vorbească despre ei, poate pentru că nu i-au cîştigat ei sau poate pentru că, la fel de interesant, se pricep mai bine să le dea importanţă în funcţie de cît de mulţi sînt. Bineînţeles, există şi excepţii de la această regulă.

Mulţi dintre cei care cîştigă bani noi au şi sînt impulsionaţi de tot felul de ţeluri, ambiţii şi temeri. Mulţi îşi doresc să le asigure copiilor o educaţie şi un mod de viaţă mai bune decît cele de care au avut parte ei înşişi.

Unii oameni au ambiţia arzătoare de a le lăsa moştenire copiilor lor o întreagă avere. Trebuie să mărturisesc faptul că acesta este poate unul dintre ultimele lucruri de pe lista mea de priorităţi. Cînd fiii mei erau adolescenţi, am avut numeroase discuţii în familie şi le-am explicat că nu voiam să muncesc toată viaţa şi să le las o moştenire pe care aş fi putut să o cheltui şi să mă bucur de ea eu însumi. Nu mă inspiră deloc să fiu cel mai bogat om din cimitir, nici nu vreau să le dau satisfacţie altora care ar citi în ziar vreun articol despre testamentul meu şi ar vedea astfel cît le-am lăsat eu sau soţia mea copiilor.

Prin urmare, de ce cei mai bogaţi clienţi ai contabilului meu, Robert Raynes, sînt unii dintre cei mai nefericiţi? Mai întîi, trebuie să accepţi faptul că a aduna bani nu te face fericit; în al doilea rînd, banii au o valoare limitată dacă îi ţii pur şi simplu în bancă; în al treilea rînd, este în firea omului ca acestuia să i se facă teamă şi să fie îngrijorat să nu îi piardă. Oamenii luptă mai mult atunci cînd le este frică să nu piardă ceva sau să nu li se ia ceva, făcînd astfel eforturi şi mai mari pentru a obţine acele lucruri.

Cîţi bani îţi trebuie?

Una dintre cele mai dificile întrebări pe care trebuie să ţi-o pui este cîţi bani îţi trebuie sau cît vrei să ai. De fapt, sînt două întrebări diferite. Eu m-am luptat cu ele de-a lungul anilor şi este încă foarte greu de răspuns la ele. Cîţi bani ne trebuie cu adevărat? Poţi să-ţi analizezi stilul de viaţă şi să îl compari cu cel pe care ai vrea să îl ai.

Pe măsură ce trec anii totuşi, va trebui să iei în considerare inflaţia şi schimbarea circumstanţelor. Cîţi bani îţi vor trebui atunci?

Unul dintre prietenii mei cei mai dragi, C.J., s-a retras pe insula Ibiza, împreună cu soţia sa, la vîrsta de 42 de ani. De-a lungul carierei sale ca agent de asigurări, descoperise că mulţi dintre clienţii săi mureau între 40 şi 50 de ani, aşa că şi-a vîndut proprietatea şi firma şi a investit banii. Primii doi ani petrecuţi la pensie au fost minunaţi, dar, după încă doi ani, tentaţia de a bea puţin mai mult a început să fie din ce în ce mai mare. Stînd toată ziua degeaba, viaţa a început să devină plictisitoare. Apoi una sau două din afacerile în care investise bani au mers prost, inflaţia a crescut, la fel şi preţurile, iar venitul său a scăzut dramatic.
Cum i se părea plictisitor să se distreze, să se plimbe cu barca şi să înoate în fiecare zi, a hotărît să petreacă şase luni pe an în Andorra, la schi. Ei bine, după doi ani în care a schiat în fiecare zi a iernii, şi acest lucru şi-a pierdut farmecul şi era mai uşor să nu se mai complice să meargă la schi. Iar apoi, alte cîteva investiţii nu au mers aşa cum prevăzuse.

În sfîrşit, ca să nu o mai lungim, a luat hotărîrea curajoasă de a se întoarce în Marea Britanie şi de a-şi relua cariera la vîrsta de 50 de ani.

Povestea conţine un mesaj preţios pentru noi, pentru care eu personal sînt recunoscător. Mai întîi, lucrurile în exces, chiar şi lucrurile plăcute, ne distrug fericirea. În al doilea rînd, este greu să ştim de cîţi bani vom avea cu adevărat nevoie atunci cînd vom ieşi la pensie – nu ştim niciodată cît de mult vom trăi. De asemenea, una dintre marile probleme legate de ieşirea la pensie este că nu poţi să-ţi mai iei nici o zi liberă! Prietenul meu C.J. a descoperit că, deşi păruse că strînsese destui bani, nu numai că nu i-au ajuns, dar cheltuindu-i pe tot felul de plăceri nici nu îi aduceau vreo satisfacţie şi nici nu îl făceau fericit.

Echilibrul vieţii este vital pentru a avea succes şi a fi fericit atunci cînd cîştigi bani. Dacă înţelegi pericolele urmăririi unui ţel precum banii în sine, vei putea să-ţi concentrezi eforturile asupra motivelor pentru care vrei să strîngi bani.

Cum să cheltuieşti banii

Lucrurile pe care îţi cheltuieşti banii îţi vor aduce plăcere şi fericire. Ai putea să îţi cheltuieşti banii în opere de caritate, ajutîndu-i pe alţii, sau cumpărînd diferite lucruri, ai putea să-i cheltuieşti făcînd călătorii şi petrecîndu-ţi vacanţele în diverse locuri, pe cărţi sau casete, teatru, cinema, sporturi, maşini sau avioane. Poate că vrei, de fapt, să ai doar sentimentul plăcut al siguranţei pe care ţi-l dă faptul că ai făcut destule economii pentru o „eventuală" ocazie. Oricare ar fi motivele, este foarte important să cîştigi bani pentru nişte principii potrivite.

Oare simplul fapt de a avea bani poate să îţi ofere plăcere? Bineînţeles că nu, însă banii îţi pot da un sentiment de siguranţă. De asemenea, pot să îţi ofere o mai bună autoimagine şi mai multă încredere în tine. Pot face mult bine în lume, încît este posibil să contribuie la creşterea fericirii, a plăcerii şi a satisfacţiilor atunci cînd îi cheltuieşti în conformitate cu cele trei principii ale fericirii subliniate pe tot parcursul acestei cărţi:

1. să ai ceva pe care să-l aştepţi cu plăcere;
2. să împarţi cu alţii;
3. să îi faci fericiţi pe alţii.

Cum să devii bogat

Deci, hai să începem – mai întîi, dezvoltîndu-ne o atitudine pozitivă, iar apoi găsind metoda potrivită.

Cum să îţi dezvolţi o atitudine pozitivă pentru a cîştiga bani

O dată ce ţi-ai dezvoltat atitudinea potrivită pentru a cîştiga bani, aceasta va căpăta pentru tine mai multă valoare decît orice schemă prin care să te îmbogăţeşti peste noapte sau vreo aşa-numită mină de aur. Cele mai multe mine se epuizează însă la un moment dat, iar schemele prin care se zice că te poţi îmbogăţi peste noapte nu prea sînt valabile mult timp, în vreme ce atitudinea potrivită este ceva ce nu ţi se poate lua, ceva la care poţi să apelezi oricînd ai nevoie.

◣1. Nu alerga după bani – aleargă după succes

Aplică regula care spune să nu alergi după bani, ci după succes. Este extraordinar faptul că, atunci cînd cineva are o nevoie disperată de bani şi se porneşte cu voinţă şi hotărîre să facă rost de ei, banii par să fugă de persoana respectivă şi invers.

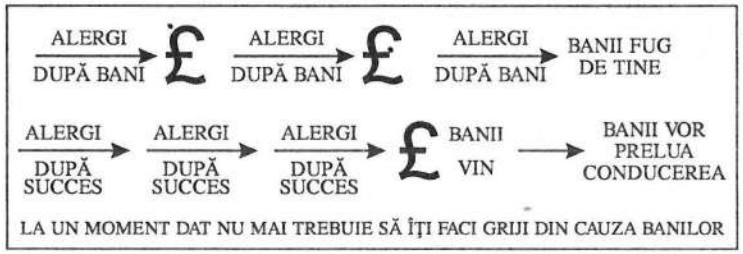
Aceasta este şi o caracteristică a tuturor milionarilor şi miliardarilor care s-au autorealizat şi care nu au alergat niciodată după bani; în schimb, ţelul lor a fost acela de a atinge succesul, în diferite forme. Unii au fost împinşi de dorinţa de a crea un imperiu; alţii de dorinţa de a le oferi o viaţă mai bună familiei şi copiilor lor.

În ceea ce priveşte profesiunile legate de comerţ, am subliniat de-a lungul anilor, pentru cei ale căror cîştiguri depindeau de un anumit comision, cît de important este să nu urmăreşti niciodată comisionul. Dacă ai semnul lirei sterline în ochi, potenţialul client îşi dă seama imediat!

Agenţii comerciali care primesc un comision cîştigă întotdeauna mai mult atunci cînd furnizează servicii şi produse bune, pe care clienţii şi

le doresc cu adevărat, decît atunci cînd insistă asupra produselor pentru care se plăteşte cel mai mare comision.

Mesajul este deci acela de a avea ca scop viziunea lucrurilor pentru care vrei să cîştigi banii şi a modului în care îi vei cheltui.



◣2. Construieşte-ţi cadrul mental potrivit

Construieşte-ţi un cadru mental sigur în ceea ce priveşte banii. Asta înseamnă de fapt să te simţi bine cînd te gîndeşti la bani.

Dacă porţi bani lichizi la tine, ai grijă. Să presupunem că pleci undeva în concediu şi ai scos 1.000 de lire de la bancă – rezistă tentaţiei de a scoate la vedere teancurile de bani atunci cînd plăteşti taxiul sau cînd îi dai un bacşiş portarului de la hotel. Dacă vei face asta, în curînd ţi-i va fura cineva sau oamenii se vor aştepta ca tu să plăteşti consumaţia pentru toată lumea la bar.

Atunci cînd strîngi mai mulţi bani decît prietenii sau chiar părinţii tăi – ceea ce e foarte probabil –, nu te simţi prost sau vinovat. Este evident totuşi că ar trebui să eviţi tentaţia de a te lăuda şi de a te umfla în pene – este extrem de important, căci altfel ai putea distruge relaţiile cu ei şi, în cele din urmă, ai putea să distrugi chiar şi fericirea.

Unul dintre prietenii mei cei mai buni şi-a vîndut firma pe la 40 de ani în schimbul multor milioane de lire sterline. În primele opt luni după ce a primit această sumă imensă, el şi soţia lui deveniseră destul de plictisitori, căci acesta era unicul lor subiect de conversaţie. De fiecare dată cînd ne întîlneam, vorbeau despre ce mai puteau să cumpere sau pe ce mai puteau să cheltuiască banii, în aşa măsură încît am început să nu îmi mai doresc să-i întîlnesc sau să vorbesc cu ei. Însă, din fericire, şi-au dat seama la un moment dat că banii sînt un subiect destul de plictisitor.

◣3. Învinge-ţi autocompătimirea

Recunoaşte că a nu avea bani sau a-ţi face griji din pricina facturilor ce trebuie plătite ori chiar a suferi din cauza sărăciei constituie o atitudine care o face pe respectiva persoană să se afle în acea situaţie. Există remedii pentru asta. Sînt sigur că şi tu cunoşti oameni care îşi plîng de milă, care aproape că sînt speriaţi de bani şi de cîştigarea lor. Ei se simt cel mai bine dorindu-şi să depindă de alţii. Chiar dacă ar avea bani, nu ar avea nici cea mai mică idee ce să facă cu ei. Pentru a depăşi această stare, dezvoltă-ţi dorinţa de a-ţi fi autosuficient şi fixează-ţi ţeluri care să te facă să ajungi să fii astfel.

◣4. Precizează pentru ce sînt banii tăi

Precizează în detaliu la ce vei folosi banii pe care îi vei cîştiga. „Ţelul tău financiar" trebuie să se bazeze pe ceea ce vrei să realizezi cu ajutorul banilor pentru tine şi pentru alţii, şi nu să reprezinte doar o sumă.

◣5. Vizualizează-te pe tine însuţi avînd bani

Vizualizează-te pe tine însuţi avînd bani. Construieşte o imagine care te arată pe tine avînd bani şi vezi ce fel de viaţă ai duce şi cum te-ai simţi, apoi dezvoltă-ţi o atitudine faţă de bani care să fie pozitivă.

◣6. Fă afirmaţiile potrivite

Sînt sigur că ţi-am dovedit, pe parcursul întregii cărţi, că afirmaţiile de tipul „Sînt bogat, am o siguranţă financiară" sînt un ingredient esenţial pentru atingerea succesului.

Cum să depăşeşti obstacolele care te împiedică să faci bani

Pentru a strînge bani, trebuie mai întîi să te asiguri că nu îţi stă nimic în cale şi, în al doilea rînd, să înveţi care sînt principalele metode de a face bani.

◣1. Umblă cu oamenii potriviţi

Nu te amesteca mereu printre oameni care nu au succes, căci probabil ai înţeles pînă acum care sînt consecinţele condiţionării mediului.

◣2. Nu face aserţiuni negative

Aserţiunile negative vor garanta rezultate negative. Chiar dacă nu prea ai bani, nu spune niciodată „Nu am niciodată bani, sînt mereu falit, ştiu că nu o să am niciodată bani".

◣3. Nu inventa scuze

Nu inventa scuze : „Ei bine, îmi este imposibil, am prea multe responsabilităţi, familia, trebuie să am grijă de partenerul meu" etc. Nu inventa scuza că nu ai serviciul potrivit, că nu ai destul timp – un om bogat nu are mai multe ore la dispoziţie decît are unul sărac.

◣4. Sărăcia nu este o virtute

Nu te amăgi că există vreo virtute în a fi sărac. Mi se pare foarte neplăcut faptul că unii sociologi sau ziarişti încearcă să ne convingă de faptul că sărăcia este o virtute. Cel mai bun viitor posibil pentru cei care nu au bani este să nu ne apucăm cu toţii să devenim săraci, la rîndul nostru. Toţi oamenii care, indiferent de motiv, sînt flămînzi, săraci sau au nevoie de ajutor depind în mod sigur de cei care generează succes şi bogăţie. Nu te amăgi degeaba, nu este nimic virtuos în a nu avea nici un ban.

◣5. Fii plin de entuziasm

Înlătură ideea care ţi-a fost băgată în cap, în mod sigur, în mulţi ani de spălare a creierului că, pentru a strînge bani, trebuie să ai o anumită calitate, educaţie, calificare sau un anumit grad de inteligenţă. Încearcă să înţelegi că acestea nu reprezintă decît 10% din cerinţele necesare, celelalte 90 de procente ţinînd de atitudine şi de autoadministrare. Există atît de mulţi oameni care au talente şi însuşiri minunate, dar cărora, din păcate, le lipseşte disciplina. Tot atît de important este să îţi aminteşti că

ocaziile favorabile par să îi ocolească sau să îi evite pe oamenii care au o atitudine negativă. Dacă ai o idee strălucită sau o ocazie de a cîştiga bani, te duci să îi spui cuiva care va găsi imediat tot felul de lucruri negative în aceasta sau îi vei spune cuiva care va fi la fel de entuziasmat şi de încîntat ca şi tine?

◣6. Ţine-ţi cheltuielile sub control

Pe măsură ce trece timpul, nu permite ca circumstanţele, poziţia sau ego-ul tău să te facă să rămîi sărac. Se întîmplă adesea ca, atunci cînd oamenii încep să strîngă bani, ei să cheltuiască prea mult şi prea repede. Pe măsură ce cîştigă mai mulţi bani, nu îşi mai permit să poarte o cămaşă ieftină; nu se mai simt bine decît în una foarte scumpă. La fel se întîmplă şi cu costumul. Este extraordinar cum cresc cheltuielile oamenilor pentru a ţine pasul cu venitul lor şi, drept rezultat, mulţi rămîn în continuare săraci.

◣7. Ai grijă cui împrumuţi bani

Încă o atenţionare. Una dintre cele mai sigure modalităţi de a distruge o relaţie este să împrumuţi bani unei cunoştinţe de familie, unui prieten sau unui amic. În majoritatea cazurilor, acest lucru duce la supărări. Fie cel care a primit banii nu consideră că a-şi plăti datoria faţă de un prieten este la fel de important ca a-şi plăti rata la bancă, fie, pentru că îi eşti prieten, chiar se supără dacă îi ceri să îţi dea banii înapoi la timpul stabilit.

Aşa că, dacă eşti tentat să împrumuţi bani cuiva, abţine-te. Dă-i, dacă vrei, însă nu vei face nici un bine nici celuilalt, nici ţie în momentul în care începi să dai bani cu împrumut. Lasă treaba asta în seama celor care se pricep.

Metodele potrivite pentru a face bani

Pînă acum ne-am pus aşadar creierul în funcţiune şi am îndepărtat obstacolele.

Acum trecem la etapa următoare: punerea în practică a tehnicilor şi a principiilor care te ajută să cîştigi bani.

◣1. Cheltuieşte mai puţin decît cîştigi

De ce atît de mulţi oameni cheltuiesc mai mult decît cîştigă? Un exemplu tipic este persoana care îşi porneşte o afacere şi merge tot înainte. Cît ai zice peşte, respectiva persoană are o maşină nouă, o casă nouă, un stil de viaţă costisitor şi concedii scumpe – cele mai multe finanţate din împrumuturi în bancă. Pentru a aduna bani, trebuie să începi să cheltuieşti mai puţin decît cîştigi şi să continui să faci astfel pînă cînd vei fi reuşit să strîngi suma de bani de care ai într-adevăr nevoie.

Am descoperit că toţi cei care au reuşit să strîngă bani au pus în practică acest sfat.

◣2. Mai întîi fă economii şi abia după aceea cheltuieşte

Fă economii şi pune deoparte, să zicem, 10% din tot ce cîştigi. Poţi să îţi faci calculele cu o dobîndă compusă a economiilor, dar trebuie să înţelegi principiul de a pune mai întîi deoparte 10% şi abia apoi de a cheltui ceilalţi bani. Majoritatea oamenilor nu procedează astfel. Ei plătesc chiria, ipoteca, cumpără mîncare, cheltuiesc bani pe tot felul de lucruri şi abia apoi încearcă să pună deoparte ce mai rămîne. Dacă eşti cu adevărat hotărît să strîngi bani, este vital mai întîi să pui deoparte suma respectivă.

◣3. Fă banii să lucreze pentru tine

Banii sînt un autogenerator. Ei pot să se multiplice, aşa că fă investiţii în mai multe locuri. Pe tot parcursul istoriei, au avut loc crahuri bursiere cam o dată la cîţiva ani, de la Lunea Neagră din 1987 şi pînă la faimoasele crahuri din anii '30. Cei care au supravieţuit acestor depresii majore aveau bani investiţi în foarte multe locuri. Dacă vrei să strîngi bani, nu trebuie să îţi ţii economiile numai sub formă de bani. Poţi investi în antichităţi, tablouri, terenuri, proprietăţi, colecţii de timbre, maşini şi avioane vechi, precum şi în acţiuni, valori imobiliare foarte sigure şi acţiuni obişnuite, obligaţiuni şi conturi de economii.

◣4. Reinvesteşte

Dacă investiţiile sînt bine plasate şi lucrează în favoarea ta, îţi vor aduce un venit. Cînd strîngi bani, venitul, bineînţeles, nu trebuie să fie cheltuit. El ar trebui să fie reinvestit, ceea ce va accelera în mod firesc procesul cîştigării banilor.

◣5. Limitează-ţi pierderile

Limitează-ţi pierderile – REPEDE! Eu am avut marele noroc de a învăţa cîteva trucuri geniale de la tatăl meu vitreg, Victor Levy, care a fost un mare om de afaceri şi întreprinzător, precum şi o persoană fermecătoare. Una dintre vorbele sale preferate era: „Limitează-ţi pierderile". Dacă o afacere mergea prost sau o investiţie nu dădea rezultate, el continua în acea direcţie doar atît timp cît avea nevoie pentru a vinde, pentru a-şi retrage banii sau chiar a renunţa la orice afacere ce putea să se transforme într-o situaţie negativă.

Există însă numeroase exemple de oameni care cheltuiesc timp, energie şi eforturi mentale încercînd să transforme o pierdere într-un profit.

> Cineva a cumpărat într-o zi o maşină uzată la preţul de 4.300 de lire sterline. A dus-o acasă şi, nu peste mult timp, şi-a dat seama că nu îi place, aşa că a încercat imediat să o vîndă. Cea mai bună ofertă pe care a primit-o a fost însă de 4.000 de lire. Aşa că a încercat zile de-a rîndul, prin anunţuri la ziar, să obţină preţul pe care îl voia. A cheltuit astfel 210 lire şi tot nu a găsit un cumpărător care să îi dea 4.300 de lire. După circa opt săptămîni, fiind acum destul de disperat şi după ce şi-a petrecut ore întregi cu această activitate fără rezultat, a fost obligat pînă la urmă să accepte 3.900 de lire! Cît efort irosit. Dacă şi-ar fi limitat pierderile chiar de la început, şi-ar fi recuperat aproape toţi banii şi ar fi putut să se concentreze asupra unei modalităţi de recuperare a celorlalte 300 de lire. În schimb, el a pierdut 400 de lire ce reprezentau diferenţa dintre preţul de cumpărare şi cel de vînzare, 210 lire pe anunţurile din ziar şi, în plus, săptămîni întregi de frustrare.

Limitează-ţi pierderile şi treci mai departe, la următoarea provocare sau oportunitate.

◣6. Cumpără întotdeauna lucruri de calitate

Cînd faci cumpărături, încearcă să cumperi întotdeauna lucruri de calitate, în măsura posibilităţilor tale. Este destul de trist faptul că oamenii cu foarte puţini bani tind să cumpere produse ieftine. Cunoaştem cu toţii expresia „Atît ai plătit, atît ai" şi, de cele mai multe ori, se dovedeşte a fi adevărată. Se pare că una dintre caracteristicile celor care au bani vechi este faptul că ei cultivă acest principiu – costume făcute din stofă de cea mai bună calitate sau pantofi care ţin 30-40 de ani. Poţi să aplici acest principiu aproape oricînd cumperi ceva, deşi trăim într-o societate foarte scumpă.

◣7. Umblă cu oamenii care au succes

Umblă, împrieteneşte-te şi comunică cu oameni care au succes. Nivelul lor de gîndire şi atitudinea lor sînt transferabile, aşadar te vor influenţa şi, tot atît de important, vor apărea ocazii de a cîştiga bani, pentru că aceasta este lumea în care trăiesc ei. Fără să vrea, conversaţia lor se referă într-o anumită măsură şi la bani, iar acesta este motivul pentru care oamenii care sînt deja bogaţi tind să devină şi mai bogaţi.

◣8. Practică autoadministrarea

Se pare că fiecare persoană bogată pe care am întîlnit-o practică autoadministrarea, în mod conştient sau inconştient. Pentru a economisi bani este nevoie de autocontrol, aşa că, dacă vrei să ajungi foarte bogat, trebuie să-ţi administrezi cu multă grijă finanţele.

◣9. Răsfaţă-te din cînd în cînd

Trebuie să existe un lucru pe care să îl aştepţi cu nerăbdare; astfel vei încerca să obţii acea răsplată cît mai repede posibil. Încearcă aşadar să te răsplăteşti neapărat cu ceva care să merite efortul.

◣10. Caută ocaziile favorabile

Există practic mii de ocazii de a cîştiga bani şi care ţi se oferă în fiecare zi. Unii oameni au strîns bani luîndu-şi o slujbă de week-end sau de noapte pe lîngă serviciul lor obişnuit. Ai putea chiar să-ţi lansezi propria

afacere pe lîngă slujba obişnuită. În munca mea, cunosc un număr mare de oameni care, din diferite motive, au renunţat la serviciul lor şi şi-au întemeiat propria firmă. Ocaziile de a cîştiga bani pentru tine sînt aşadar nenumărate.

11. Cu cît dai mai mult, cu atît primeşti mai mult

În sfîrşit, încă o metodă garantată de a cîştiga bani este legea succesului: ceea ce dai în viaţă primeşti înapoi, la rîndul tău, poate chiar înzecit. Aşa că, pe măsură ce cîştigi bani, dă o parte din ei, poate pentru o cauză bună ca, de exemplu, operele de caritate.

De reţinut

☞ Cum să cîştigi bani – dezvoltă-ţi o atitudine pozitivă:
1. Nu alerga după bani, ci după succes;
2. Construieşte-ţi cadrul mental potrivit;
3. Învinge-ţi autocompătimirea;
4. Precizează pentru ce sînt banii tăi;
5. Vizualizează-te pe tine însuţi avînd bani;
6. Fă afirmaţiile potrivite.

☞ Cum să cîştigi bani – depăşeşte obstacolele:
1. Umblă cu oamenii potriviţi;
2. Nu folosi aserţiuni negative;
3. Nu inventa scuze;
4. Sărăcia nu este o virtute;
5. Fii plin de entuziasm;
6. Controlează-ţi cheltuielile;
7. Ai grijă cui împrumuţi bani.

☞ Cum să cîştigi bani – aplică metodele potrivite:
1. Cheltuieşte mai puţin decît cîştigi;
2. Mai întîi pune deoparte şi abia apoi cheltuieşte;
3. Lasă banii să lucreze în locul tău;
4. Reinvesteşte;
5. Limitează-ţi pierderile;
6. Cumpără întotdeauna produse de calitate;
7. Amestecă-te printre oameni de succes;

8. Practică autoadministrarea;
9. Răsfaţă-te din cînd în cînd;
10. Caută ocaziile favorabile;
11. Cu cît dai mai mult, cu atît primeşti mai mult.

Cuvinte înţelepte

Sensul şi scopul vieţii nu ar trebui să fie să te îmbogăţeşti, ci să îmbogăţeşti lumea.

B.C. Forbes

Cîteva precizări

Eu, personal, garantez că, dacă aplici tehnicile din această carte, vei deveni mai bogat şi mai fericit.

Ne mai poţi contacta şi pentru alte informaţii privind cărţi, casete audio şi video sau întîlniri:

The Richard Denny Organization
PO Box 16
Moreton-in-Marsh
Gloucestershire GL56 0NH

Tel.: 01608 651597
Fax: 01608 651638
E-mail: success@denny.co.uk

Vizitează site-ul nostru la: www.denny.co.uk

Lui Richard Denny îi place să primească veşti de la cititorii săi, mai ales despre succesele pe care le au după ce citesc cărţile sale şi după ce îi ascultă casetele.

Cuprins

Prefaţă 7
Mulţumiri 9

Introducere 11
1 Drumul către succes 14
2 Bunul tău cel mai de preţ 25
3 Încrede-te în tine 38
4 Cum să devii un norocos 53
5 Timpul: cea mai preţioasă resursă a ta 59
6 Autoadministrarea 71
7 Ţelurile: scopul vieţii 81
8 Planificarea personală 94
9 Folosirea vizualizării 102
10 Atitudinea de succes 111
11 Depăşirea obstacolelor 121
12 A face faţă unui refuz 133
13 Negativitatea: factorul care distruge succesul 140
14 Entuziasmul irezistibil 154
15 Automotivarea 161
16 Comunicarea 172
17 Succesul în viaţa personală 183
18 Succesul financiar 196

Cîteva precizări 210

Colecţia HEXAGON

PRACTIC

Charly Cungi – *Cum putem scăpa de stres*

Sylvie Lair – *Cum să memorăm*

Charly Cungi – *Cum să ne afirmăm*

Alain Brulé – *Cum dialogăm şi cum convingem*

Brigitte Bouillerce, Françoise Rousseau – *Cum să ne motivăm*

Jean Félix Fiehl – *Cum să ne realizăm proiectele*

Patrik Traube – *Cum să ne alegem psihoterapeutul. Incursiune în psihoterapie*

Brigitte Bouillerce, Emmanuel Carré – *Cum să ne dezvoltăm creativitatea*

Renée Marti – *Cum să evităm eşecurile*

Jean-Denis Menard – *Cum să ne administrăm timpul*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-te pe tine însuţi*

Christophe de Jaeger – *Cum să rămînem tineri*

Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaşte-l pe celălalt*

Kyra Mesich – *Manual de supravieţuire pentru cei sensibili*

Guy Missoum – *Am reuşit ! Strategii, tehnici şi metode*

Yvon Dalat – *Ghidul reuşitei tale profesionale*

Peter Colwell – *Cheia succesului. Drumul tău către reuşită*

Brian Clegg – *Dezvoltarea personală. Curs rapid*

Érica Guilane-Nachez – *Şansa e de partea ta ! Metode şi tehnici de autocunoaştere*

Kathy Glover Scott – *Femeia de succes*

Richard Denny – *Cum să comunici ca să cîştigi. Secretele unei comunicări de succes*